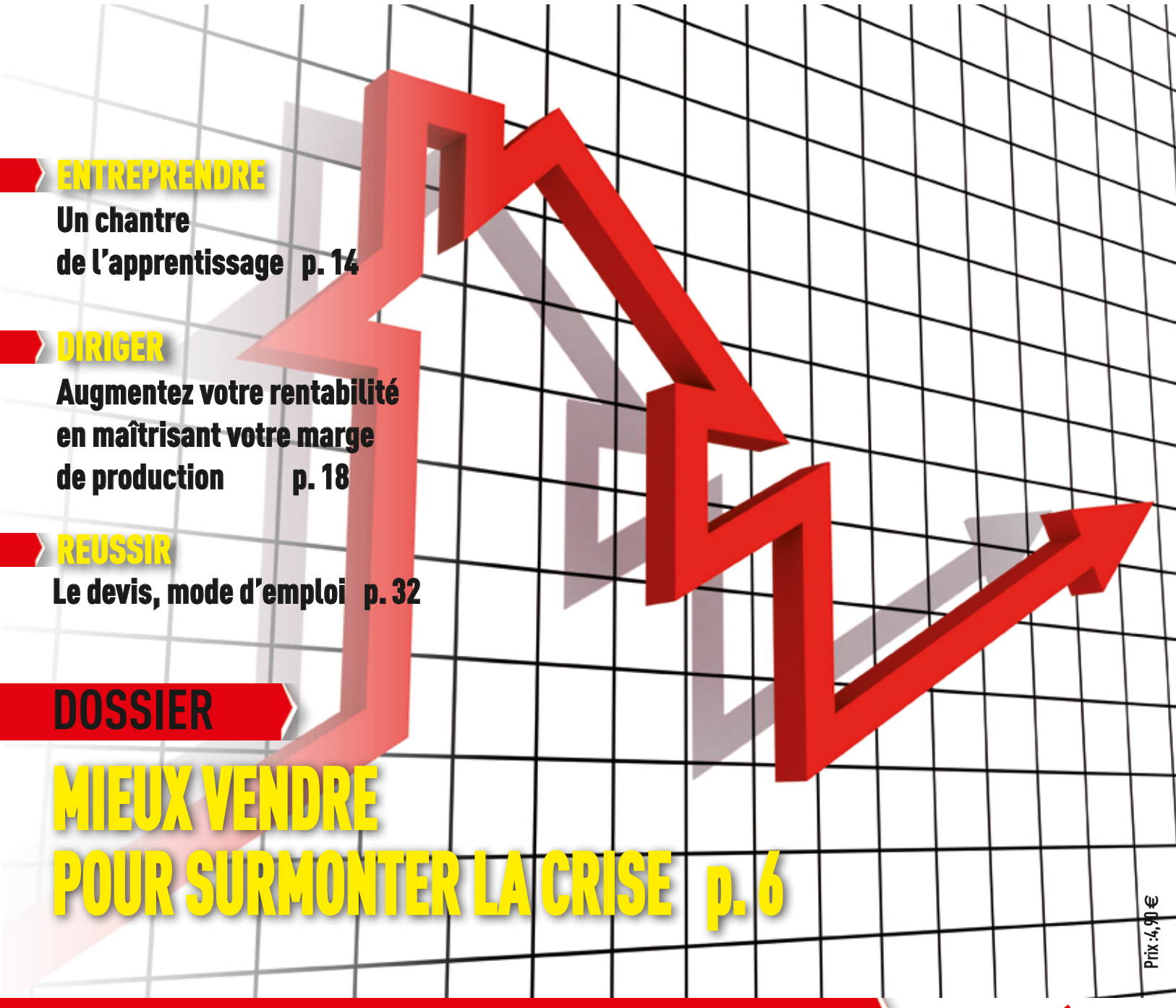
Unis pour Bâtir

#24
DÉCEMBRE 2012

Le magazine des clients de Doras Matériaux en partenariat avec artisans mag



ENTREPRENDRE
Un chantre de l'apprentissage p. 14

DIRIGER
Augmentez votre rentabilité en maîtrisant votre marge de production p. 18

REUSSIR
Le devis, mode d'emploi p. 32

DOSSIER

MIEUX VENDRE POUR SURMONTER LA CRISE p. 6

Prix : 4,90 €

Notre région a du talent ! p. 3

DORAS
MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
DES HOMMES DE MÉTIER !

siniat

La nouvelle marque qui donne le ton...

Lafarge Plâtres devient Siniat

Avec Siniat, nous écrivons une nouvelle page de notre histoire.

Nos carrières, usines, et forces commerciales, 100% implantées en France renforcent notre proximité avec vous.

Inspirés par vous, clients, prescripteurs et utilisateurs de nos produits et systèmes, nous souhaitons être, plus que jamais, **votre partenaire essentiel dans l'aménagement, l'isolation et la finition.**

Notre dimension européenne nous permet d'investir dans un programme de Recherche et Développement pour vous proposer le meilleur de l'innovation.

Siniat donne le ton...

MATÉRIAUX, PRODUITS ET SOLUTIONS TECHNIQUES POUR L'AMÉNAGEMENT, L'ISOLATION ET LA FINITION

SINIAT SA au capital de 140 779 968 € - RCS Avignon 562 620 773 - MCD - Novembre 2012

Doras organise son 8e Trophée des TP

C'est sur le prestigieux golf de Dijon Bourgogne à Norges et sous un soleil radieux, que Doras et ses partenaires Bonna-Sabla, Holcim, Outimat et Dijon Béton organisaient vendredi 7 septembre, le traditionnel trophée des travaux publics. Les trophées Doras et FRTP ont été remportés respectivement par Messieurs Bezault et Baudry. Diverses animations ont ponctué cette belle journée qui s'est terminée autour d'un cocktail dinatoire. Rendez-vous à l'automne 2013 !

Un Mc Donald's tout vert

La rénovation d'un Mc Do dijonnais a permis à Doras et à l'Entreprise Barcatta père et fils de démontrer leur savoir-faire opérationnel en matière de produits novateurs estampillés « Développement durable »...

Inauguration de l'agence Doras de Paray-le-Monial (71)

Le 5 juillet dernier, l'agence de Paray-le-Monial fêtait son inauguration en grande pompe ! Un groupe de musiciens, les Jazz Open, un caricaturiste et un magicien ont accueilli les clients, des personnalités et les membres de la mairie de Paray à l'occasion d'un buffet dînatoire.
Damien Bernigaud et son équipe vous accueillent du lundi au vendredi de 7 h 45 à 11 h 45 et de 13 h 30 à 17 h 15, et le samedi de 8 h à 11 h 45.
Parc d'activité des Charmes
Tél. : 03 85 81 71 50

« Le cahier des charges présenté par l'architecte imposait de mettre en œuvre un carrelage spécial antibactériens pour environ 250 m² de terrasse extérieure » précise Nicolas Urso, chef des ventes Caréo à Chenôve. « Via Synergence, un cabinet spécialisé en développement durable, nous avons préconisé le produit adéquat, CASALGRANDE PADANA Série Bios. Ce carreau 30 x 60, en grès cérame vitrifié, possède des particules de nature minérale incorporées dans la masse du carreau. Ce produit breveté détruit 99,99 % des quatre principales souches bactériennes qu'on retrouve le plus fréquemment dans le domaine alimentaire, hospitalier ainsi que dans des lieux comme les piscines, les écoles ou dans l'industrie agro-alimentaire. L'action est permanente et définitive et ce carreau est beaucoup plus efficace que les produits concurrents, ceux qui utilisent le principe de la photocatalyse, notamment… Nous avons beaucoup assisté l'Entreprise Barcatta sur ce dossier : nous la connaissons depuis longtemps, nous savons son professionnalisme. Gilles Barcatta a su se montrer convaincant avec l'architecte sur la préconisation et la mise en œuvre de ce produit innovant. Aujourd'hui, je pense que personne ne regrette d'avoir innové ainsi » conclut-il…

Un artisan référencé par le client

Une véritable synergie distributeur de matériaux / artisan s'est donc mise en place entre Doras et son client, l'Entreprise Barcatta père et fils. Boris Barcatta, associé à son père Gilles, en témoigne : « Notre entreprise est spécialisée en carrelages, chapes et revêtements de sols depuis trois générations. Il se trouve que nous sommes sérieusement référencés dans le groupe Mc Donald's puisque nous avons déjà réalisé pour eux nombre de travaux en Côte-d'Or à Marsannay, Quétigny, Fontaine-les-Dijon et dans un restaurant du centre-ville de la capitale bourguignonne. C'est donc déjà une longue histoire…
En parfaite synergie avec les équipes de Doras, nous avons remporté ce chantier. Il ne posait pas de problèmes techniques particuliers, si ce n'est une mise en œuvre un peu plus longue qu'avec des produits traditionnels. Compte-tenu de la spécificité du chantier, notamment une terrasse dont il a fallu soigneusement réaliser l'étanchéité, il fallait un travail parfait. Nous avons dû notamment veiller à la qualité du joint étanche spécial que nous utilisions. Ce produit devait éviter les réactions chimiques avec le carreau spécifique préconisé. »

L'innovation est là

Boris Barcatta en est persuadé : « Ce carrelage, c'est l'avenir. Il est beaucoup moins poreux et sensible aux taches qu'un carrelage traditionnel. Après cette expérience, je suis persuadé que ce type de carrelage quasiment antibactérien aura toute sa place sur des chantiers de cuisines collectives, ou encore dans des crèches, par exemple. Car il détruit efficacement les microbes et bactéries qu'il faut traquer dans ce genre de lieux. Avec le bel appui de Doras et la confiance accordée par l'architecte et Mc Donald's, ce chantier nous aura en définitive permis de prendre une longueur d'avance en matière de développement durable » se réjouit-il…

Les nouveaux catalogues sont sortis !

- Équipement de protection individuelle et de sécurité
- Travaux Publics
- Libre-Service
- Menuiserie

Demandez-les dans votre agence ou retrouvez-les sur www.doras.fr

Une nouvelle agence à Boz

En septembre dernier, Doras a acquis une nouvelle agence à Boz. Située à proximité de Pont de Vaux, dans l'Ain, cette agence vient compléter le maillage entre Crottet et Macon dans la région Saône et Loire. Didier Dornier, directeur de cette région, Aldo Bosio chef d'agence à Mâcon et Guillaume Mondange, responsable d'activité à Crottet, assurent l'intégration de cette nouvelle agence au réseau Doras.

La fête des dans le réseau Doras

A l'occasion des Bati'days les agences DORAS ont organisé des soirées pour accueillir leurs clients dans une ambiance conviviale et festive.

Les Bati'Days à Vesoul

Des soirées casino ont été organisées. Le succès auprès des clients est garanti !

St Eloi : Par le petit trou de la lorgnette...

St Marcel : Les clients ont fait leur entrée sur le tapis rouge

Des clients toujours nombreux à répondre présent aux invitations de leur agence Doras

Un voyage de la Monocuisson à Internet !

Novoceram, le premier fabricant français de carrelages céramique et Doras ont réuni leur savoir-faire et leur réseau en juin dernier, pour rencontrer dans un cadre original les architectes et les entreprises locales et leur faire découvrir une double exposition. Cette dernière combinait photographies et matériaux céramiques de haute technologie, pour aborder le thème de la remarquable évolution de cette matière au cours des dernières décennies et percevoir toute l'ampleur que cette mutation profonde a généré dans notre vie quotidienne. Lors de cette soirée mémorable, le virtuel (grâce à l'apport des fans sur Facebook) a rejoint la réalité et le passé s'est rappelé à notre présent, pour la plus grande joie de tous les invités !

Mieux (et plus) vendre

Mieux vendre pour surmonter la crise

> DOSSIER RÉALISÉ PAR JEAN-LUC FOURNIER

Les temps économiques sont difficiles et les artisans du bâtiment se doivent de veiller scrupuleusement à la bonne santé de leur chiffre d'affaires. Tour d'horizon de la question cruciale : comment plus et mieux vendre vos prestations ? Bien souvent, ce n'est qu'une question de logique…

Les artisans du bâtiment sont évidemment parmi les premiers impactés par cette crise économique qui n'en finit pas. Tous les indices connus concordent : de la baisse des demandes d'instruction de permis de construire à la chute des mises effectives en chantier, leur inquiétude majeure se concentre désormais sur leur chiffre d'affaires.
Comment conquérir de nouveaux clients ? Comment mieux vendre ? Et comment fidéliser les clients acquis ?
C'est autour de ces trois questions que nous proposons aux artisans quelques solutions qui, bien souvent, les conduisent à adopter la bonne attitude, les bons réflexes. Et ce, sans jamais perdre de vue les fondamentaux de leur métier…

LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX CLIENTS

Quel est l'artisan qui n'a jamais réfléchi à cette problématique, comment me faire mieux connaître (moi, mon entreprise, la qualité de mes savoir-faire…) pour développer efficacement ma clientèle et augmenter mon chiffre d'affaires ?
Aujourd'hui, communiquer sur son image est primordial et pour cela, il ne faut pas hésiter à utiliser les bons outils et employer les bonnes stratégies.

Le bouche-à-oreille

Voilà la méthode la moins coûteuse, la plus accessible et la plus… naturelle pour engranger de nouveaux contacts… à transformer bien sûr en nouveaux clients. Les artisans du bâtiment la pratiquent depuis toujours. Vos clients satisfaits sont vos meilleurs commerciaux, ce sont eux qui vont ensuite véhiculer positivement la qualité et le sérieux de vos prestations au niveau de leurs amis, parents, relations, voisins… **Ils peuvent devenir de véritables ambassadeurs de votre savoir-faire et de votre professionnalisme.**
Ainsi, des travaux d'isolation extérieure sur la maison d'un particulier auront nécessairement une retombée directe sur les voisins immédiats, voire même sur tout un quartier. Parce qu'ils sont visibles et spectaculaires et parce- que, la curiosité aidant, le propriétaire apportera en direct des réponses aux questions que lui posera son voisinage. Ce « cercle vertueux » peut facilement s'enclencher à propos, par exemple, des travaux visant à économiser l'énergie. Songez-y quand vous parvenez à convaincre un client, études et preuves incontestables à l'appui. Ce client sera votre meilleur ambassadeur dans son voisinage immédiat et… ainsi de suite.
Ne négligez pas **la communication visuelle à même le chantier. Un simple panneau ou une banderole bien visible :** « Ici, l'entreprise (votre nom) travaille pour que cette maison consomme trois fois moins d'énergie pour le même confort ». Il fera son effet, soyez-en certain…
De la même façon, la **presse quotidienne régionale** peut aussi vous être d'un précieux renfort. Et, quelquefois, sans débourser un seul euro ! Par exemple, lors de la livraison d'un chantier emblématique réalisé par votre entreprise. Les journalistes de votre quotidien régional sont friands de sujets « à la mode », liés notamment aux économies d'énergie et au développement durable. Il faut néanmoins choisir avec soin ledit chantier afin qu'il présente un caractère d'innovation susceptible d'attirer l'attention du journaliste.
La méthode pour le contacter est simple mais il faut respecter quelques règles : lui adresser (après l'avoir identifié) un communiqué de presse succint mais précis, pourquoi pas accompagné de deux ou trois photos représentatives bien votre travail (vous prendrez soin de préciser qu'elles sont libres de droit et que le journaliste pourra sans problème les utiliser pour illustrer son article). Une petite notice chiffrée (nature et budget des travaux, gains escomptés pour le propriétaire,…) sera la bienvenue.
Avec votre client, organisez une petite réception le jour de la livraison. Avec lui, préparez un argumentaire simple et synthétique au cours duquel il témoignera, invitez le maire (dans →

→ les petites communes, il se déplace souvent volontiers…). Bref, créez ce petit événement, il vous permettra de bénéficier de belles retombées lors de la parution de l'article sur votre chantier. N'oubliez pas que votre journal local est le média le plus proche de vous et… de vos clients. Il en va de même avec le journal municipal de votre commune, même si sa parution (mensuelle ou trimestrielle) peut conditionner la visibilité de votre action…

N'oubliez pas les basiques

Pour un client qui recherche un artisan, le premier réflexe est aujourd'hui de consulter internet. **C'est pourquoi** il faut figurer dans **l'annuaire** PagesJaunes, dans la commune principale de votre secteur d'activités et dans les communes alentour. Ne négotez pas : choisissez la formule annuaire papier + annuaire internet. Et, dans ce dernier, **référencez votre site Internet**. Si vous n'en avez pas encore un, c'est une priorité *(voir ci-dessous)*.

Toutes vos coordonnées, y compris vos visuels, bien référencées sur l'annuaire électronique Pages Jaunes : l'assurance d'être souvent contacté…

Dans les petites communes, le partenariat avec un club sportif incontournable (de football par exemple, ou de rugby ou basket selon les régions…) peut être une carte gagnante. **Sponsoriser une équipe** de jeunes (avec votre logo bien visible sur les maillots), c'est à coup sûr bénéficier d'un beau capital sympathie auprès des familles des licenciés du club. Et, généralement, si vous aidez ainsi le club, ses dirigeants pourront vous communiquer le listing des licenciés. Un petit courrier annonçant votre partenariat avec le club, accompagné d'une offre de remise appréciable sur les travaux que vous proposez, peut constituer une belle promotion pour votre entreprise et susciter de l'intérêt…
Le même système fonctionne aussi avec les événements culturels ou festifs locaux.

Le « avant-après » sera privilégié.

Créer son propre site internet

Rien de plus aisé, de nos jours, que de créer cette véritable « vitrine virtuelle » qu'est de mettre à la disposition du grand public un site internet qui, même modestement, présentera mieux l'entreprise que bien des longs discours.
Dans ce domaine aussi, la technique est devenue aisément abordable. Rien de plus facile, par exemple, que de photographier méthodiquement ses propres réalisations. Pour cela, un simple appareil photo numérique suffit et l'exercice ne demande aucun talent artistique particulier. En revanche, tout est question de méthodologie.

> Pour un client qui recherche un artisan, le premier réflexe est aujourd'hui de consulter Internet.

Chaque étape du chantier se doit d'être mémorisée, du premier jour à la livraison.
Le « avant-après » sera privilégié. C'est frappant, par exemple, pour certains chantiers comme l'isolation thermique par l'extérieur. Et nul besoin d'une énorme banque d'images pour cela, quelques clichés suffisent : une première vue pour les façades du bâtiment telles qu'elles se présentent au premier jour du chantier, une image pour le nettoyage complet préalable, le soin apporté pour traiter quelques points singuliers comme l'installation des échafaudages, quelques autres images résumant la technique de pose de l'isolant et, au final, le bien rénové… en ayant pris garde au bon nettoyage du chantier. Le tout, glissé dans la rubrique ITE du site internet, produira son effet quand le client potentiel ira « jeter un œil » sur votre site. Un simple ordinateur portable, une liaison wifi, et chaque artisan pourra même faire visualiser à son prospect l'essentiel de son savoir-faire en la matière quand il se retrouvera physiquement devant lui…
Mettre en ligne un site internet pratique et efficace est devenu très aisé. Certains sites sont même là pour vous le proposer, en quelques clics et sans difficulté particulière. L'essentiel est de déterminer vous-même les principales rubriques à mettre en ligne pour visualiser facilement et complètement vos prestations, puis de réunir les images correspondantes.
Un conseil : soyez sobre et didactique. Privilégiez le site internet simple, rapide et efficace et, lors de sa réalisation, mettez-vous à la place de votre client. Votre site devra

contenir l'essentiel de vos savoir-faire et, pour chacun d'entre eux, un minimum d'informations bien présentées et aisément compréhensibles.
Résistez à l'envie de tout détailler, peu d'internautes prendront connaissance de l'intégralité de votre site. Il n'est qu'une « porte d'entrée » sur votre activité. Le reste, c'est vous qui l'assurerez, en dialoguant longuement avec vos futurs clients, en étant à leur écoute et en répondant précisément et professionnellement à leurs questions et interrogations. Mais si votre site internet n'est qu'une vitrine, elle se doit cependant d'être régulièrement achalandée et toujours séduisante…

MIEUX VENDRE

Le client d'aujourd'hui est souvent très informé (ou du moins le croit-il…) avant même de se retrouver devant vous. Votre différence, c'est la compétence que vous déployez et le sérieux que vous présentez.
Estampillée d'un **label** comme **Effinergie, Qualibat, Reconnu Grenelle de l'Environnement…,** votre entreprise sera en pole position car vous serez référencé automatiquement sur les sites internet généralistes que les organismes officiels font la promotionen permanence.
Il vous faudra également être très réactif lors les rencontres avec votre client. Préparez soigneusement vos arguments, surtout quand les travaux pour lesquels vous êtes sollicité visent à réaliser des économies en matière de consommation d'énergie. « Bétonnez » votre propos, votre client potentiel se doit d'être convaincu d'entrée par votre professionnalisme en matière de préconisation de travaux et, dans ce domaine, l'argument imparable est bien d'estimer au plus juste les économies d'énergie qui seront effectivement réalisées. Si vous y parvenez, le client n'hésitera pas faire exécuter les travaux nécessaires. Ce travail passe par une écoute attentive et professionnelle des besoins et envies du client : **ensuite, c'est à vous de lui proposer une ou plusieurs solutions, à arbitrer bien sûr en fonction du coût et des économies attendues.**

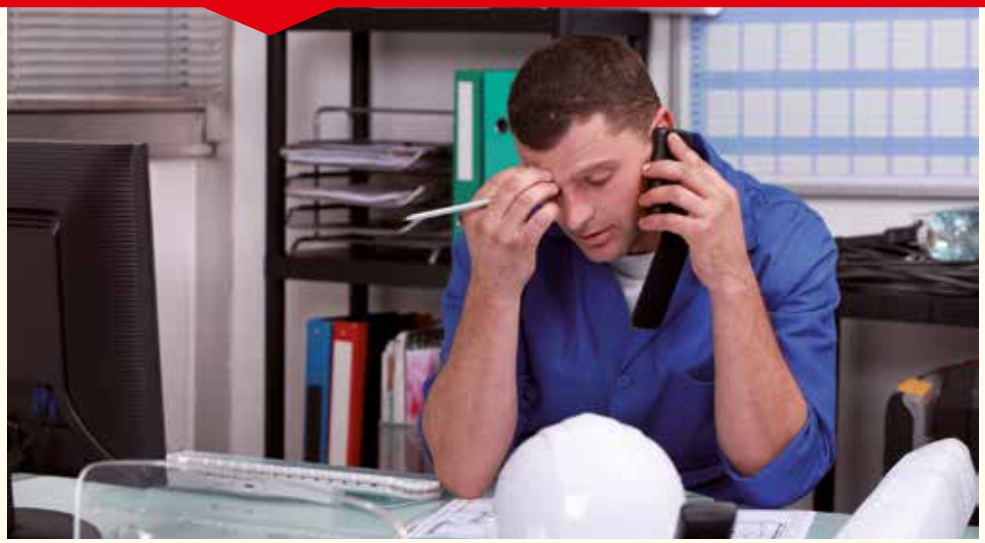
Votre différence, c'est la compétence que vous déployez et le sérieux que vous présentez.

Soyez là aussi très professionnel, et ne vous engagez pas à la légère. Si, lors de la toute première discussion, un point technique inattendu peut quelque peu vous déstabiliser, restez sûr de vous en proposant un autre rendez-vous, très rapproché, auquel vous reviendrez muni des éléments nécessaires, après une rapide étude. Vous ne serez ainsi pas pris en défaut et votre client potentiel appréciera d'autant plus votre sérieux…

Un devis parfait

Neuf fois sur dix, vous aurez ensuite à établir un ou plusieurs devis. Ce stade est crucial. En effet, votre client potentiel se mettra à attendre impatiemment votre chiffrage dès le lendemain même de votre visite. C'est ainsi, aujourd'hui : l'instantanéité dicte ses règles…
Agissez donc rapidement. Pour cela, il vous faut bien maîtriser l'ensemble de vos prestations ainsi que l'ensemble du processus de chiffrage. Rapprochez-vous de votre fournisseur de matériaux, il possède toutes les compétences nécessaires en interne. Ses relations avec les fabricants sont permanentes, il peut être un précieux atout en votre faveur.
Un point important : si vous le pouvez, lors du premier entretien, convenez rapidement d'un second rendez-vous, très rapproché, avec votre client et donnez-lui vous-même votre devis, de la main à la main. Cela vous permettra de le commenter, d'évoquer avec votre prospect toutes les alternatives et, souvent, de bien lui fixer les avantages de son choix. Lors de cette rencontre, vous lui rappellerez de nouveau **l'ensemble des mesures fiscales et des aides nationales ou régionales qui viendront « alléger sa facture » de travaux.**
Unis pour Bâtir publie régulièrement des mémos « à photocopier et à remettre à votre client » qui récapitule l'ensemble des aides disponibles ainsi que les crédits d'impôts et prêts accessibles. Attention : leur mise à jour est fréquente et, chaque année, une loi de finances remplace une autre. Soyez attentif, présentez toujours la dernière version publiée…

→



Négociez, renégociez...
Fort de cette démarche « professionnelle de A à Z », votre client sera vite convaincu qu'il a tout intérêt à vous faire confiance. Bien souvent, le prix final deviendra alors le critère prédominant. Dans ce domaine, seule votre expérience peut vous conseiller efficacement. Vous seul connaissez vos marges de manœuvre mais là aussi il vous faut anticiper. Votre effort peut aussi s'avérer judicieux si vous estimez que votre client peut devenir ultérieurement un bon prescripteur pour votre entreprise… Les cas sont multiples et infinis : il relève évidemment de votre seul professionnalisme de bien mener la négociation, la renégociation et l'établissement d'un devis « ferme et définitif ». **Cependant, cette négociation ne saurait se faire au détriment de la qualité de votre travail et de vos prestations !**

FIDÉLISEZ VOS CLIENTS !

La fidélisation des clients acquis est un des axes les plus efficaces en matière de développement du chiffre d'affaires. Cependant, les actions à mener dans ce domaine se doivent d'être rationnelles et méritent que vous y consacriez toute votre attention. Car elles visent toutes à faire de vos clients acquis les véritables ambassadeurs de votre entreprise : on le sait, le bouche-à-oreille est encore la meilleure campagne de communication qui soit…

Une parfaite disponibilité
Le bon vieux principe est toujours d'actualité : si un client satisfait peut vous fournir facilement dix clients potentiels, un seul insatisfait vous privera de plusieurs dizaines de contacts intéressants.
En outre, le client satisfait n'hésitera pas une seconde à vous consulter de nouveau pour d'autres travaux.
L'artisan du bâtiment que vous êtes est aussi un commerçant. Il a un nom, une réputation, une marque et une enseigne à valoriser ou, plus prosaïquement, à défendre et à promouvoir.
En outre, son image de marque se juge beaucoup… après la fin du chantier. Le service après-vente est sans doute l'un des éléments les plus importants du bouche-à-oreille que nous évoquions plus haut. Dans ce domaine et peut-être plus que dans d'autres, la disponibilité et la réactivité de

Le client satisfait n'hésitera pas une seconde à vous consulter de nouveau pour d'autres travaux.

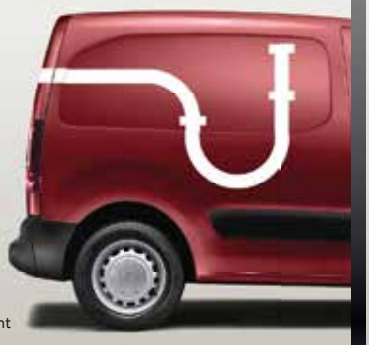
l'entreprise se doivent d'être parfaites, en toutes circonstances.
Ainsi, votre client acquis se comportera vite comme un véritable partenaires de votre entreprise, n'hésitant pas à la vanter et à la mettre en avant sur des arguments relatifs à son sérieux, son professionnalisme, sa qualité en termes de conseils, son savoir-faire et sa faculté à répondre aux sollicitations post-chantier.
Redoublez d'efforts sur le service après-vente, ils seront payants. A très court terme…

La solidarité entre professionnels
En ces périodes de difficultés économiques, songez aussi à la solidarité entre artisans du bâtiment. Bien sûr, la concurrence entre collègues, dans le même secteur d'activités, est d'autant plus rude et impitoyable que les temps sont difficiles.
Dans beaucoup de régions, on voit cependant naître et se développer une solidarité nouvelle entre entreprises. Ces clubs, associations ou cercles réunissent régulièrement les professionnels de tous les secteurs, le plus souvent dans une ambiance très conviviale et ils y échangent leur expérience, leur vécu et… leurs bons tuyaux.
Ce sont, très souvent, des réunions où toutes les professions du BTP sont représentées mais où chacun garde son indépendance dans tous les domaines et agit solidairement pour promouvoir son métier et son savoir-faire.
La recette est simple et généralement basée sur la création d'une association loi 1901, pour laquelle chaque membre acquitte une cotisation annuelle.
Au-delà, le négoce, par les initiatives de rencontres qu'il propose (journées ou soirée d'information, démonstrations de mise en œuvre sur chantiers existants,…) est également source d'échanges entre les professionnels concernés.

Songez à tout ce que pourrait vous apporter de tels exemples associatifs dans votre environnement local. Il suffit, sur le modèle décrit, de créer une association, de se réunir régulièrement et d'imaginer des actions locales conjointes pour fidéliser vos clients et pouvoir ainsi les côtoyer à quelques reprises marquantes, dans l'année. Chaque région possède une fête locale ou régionale d'envergure et votre cercle peut →

Gris Aluminium

Plancher cabine
(cellule rapportée classe C 4 m³)



Rouge Ardent

VOTRE MÉTIER EST UNIQUE, VOTRE PEUGEOT AUSSI.

PARTNER CONFORT
HDi FAP

au prix spécial de
9900 € HT(1)
sous condition de reprise (2)

★ BETC EURO RSCG - Automobiles PEUGEOT 552 144 503 RCS Paris.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL **Consommation mixte (en l/100 km) : 5,2. Émissions de CO_2 (en g/km) : 133.**

Rendez-vous sur peugeotwebstorepro.com

(1) Somme restant à payer pour l'achat d'un Partner confort Blanc 120 L1 1,6L HDi FAP 75ch neuf, hors options, déduction faite d'une remise de 5 072 € HT sur le tarif Peugeot 12D conseillé du 02/07/2012 et de 800 € HT de Prime Verte Peugeot(2). Offre non cumulable, réservée aux professionnels pour un usage professionnel, hors loueurs et flottes, valable du 1er septembre au 31 décembre 2012 pour l'achat d'un Partner confort Blanc neuf, hors options, dans le réseau Peugeot participant. (2) Prime verte Peugeot de 800 € HT pour la reprise d'un véhicule de plus de 10 ans destiné ou non à la casse et pour l'achat d'un véhicule VUL neuf, à usage professionnel. Véhicules présentés avec transformation et/ou peinture en option. Les stickers présentés sur les véhicules ne sont pas disponibles à la vente.

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONNEL

→ ainsi y inviter conjointement vos meilleurs clients quels qu'ils soient : particuliers, donneurs d'ordre du secteur public, etc…

Ce sera l'occasion de nouer des relations fidèles, dans un autre contexte que celui de l'ordinaire de vos chantiers ou de vos relations commerciales : la convivialité, les moments agréables et ludiques passés ensemble, le simple fait d'avoir pensé à y inviter untel ou untel flattera et réjouira vos clients : ils sauront vous « renvoyer l'ascenseur », n'en doutez pas…

Ces clubs informels sont des lieux privilégiés. N'hésitez pas à les initier dans votre région. Même avec un départ modeste, c'est le principe qui compte. Personne ne regrettera jamais une telle initiative…

Le soutien efficace de votre distributeur de matériaux

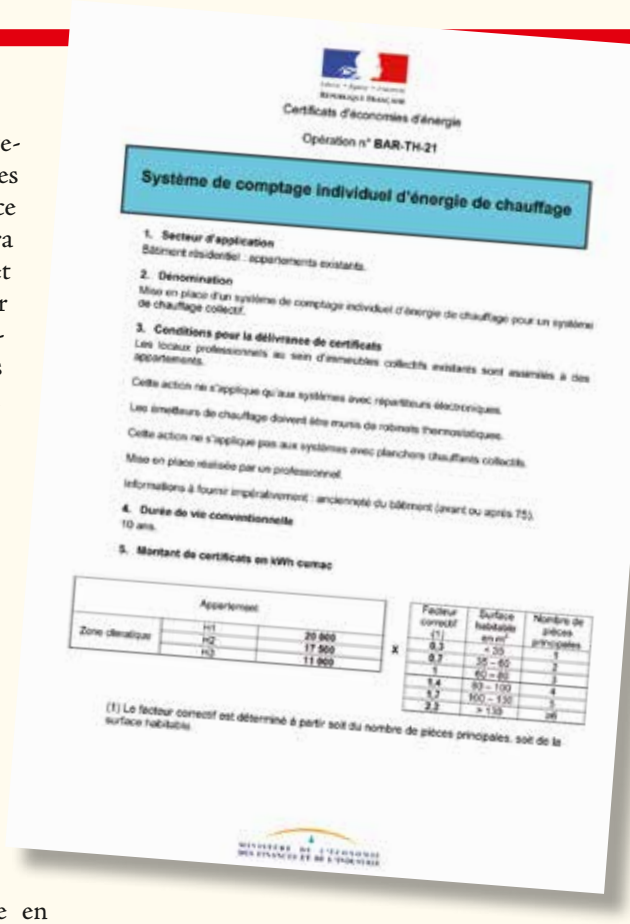
Enfin, il existe un partenaire incontournable qui peut vous aider à mieux (et plus vendre). Ce partenaire, qui connaît bien les arcanes de votre métier, c'est votre distributeur de matériaux. Lui aussi pratique, à son niveau, le plus et le mieux vendre, notamment au niveau des nombreux conseils techniques pertinents qu'il est capable de vous apporter.

Sa structure opérationnelle sera d'un précieux conseil dès que vous la solliciterez pour mettre en place les quelques initiatives et règles exprimées dans ce dossier. Mieux même, elle vous épaulera quand il s'agira pour vous de séduire et de convaincre. Par ailleurs, ce dernier anime lui aussi des réunions de professionnels et a également le souci de les fédérer autour de thèmes très porteurs.

La rénovation énergétique est ainsi souvent au cœur de l'activité de votre partenaire négoce sous forme de clubs, de manifestations ou de rencontres dont l'objectif est de vous aider à être plus performants sur le marché de la rénovation, par exemple. Dès votre adhésion au club, vous pouvez déclarer vos chantiers, et suivre l'évolution de tous vos dossiers. La mise en place de cet outil permet de mettre en valeur le client particulier, à qui le professionnel va reverser la prime C2E et donc lui permettre de réduire sa facture de travaux.

Le but est donc bien d'accélérer les ventes des artisans et d'améliorer la rentabilité de leur entreprise.

Chez tous les adhérents du réseau Unis pour Bâtir, on retrouve ce genre d'initiatives. Les artisans savent qu'en être partie prenante renforce leurs compétences, leur savoir-faire et, au final, représente une source d'informations et d'échanges irremplaçable… grâce aux outils qui sont mis à leur disposition. Le but est donc bien d'accélérer les ventes des artisans et d'améliorer la rentabilité de leur entreprise. Les montants des aides via les Certificats d'Economies d'Energie sont très incitatifs et couvrent une partie substantielle des achats d'isolants ou d'autres produits générateurs d'économies d'énergie. N'hésitez donc pas à vous rapprocher de votre distributeur de matériaux, il a des solutions à vous proposer.


Certificats d'économies d'énergie

Opération n° BAR-TH-21

Système de comptage individuel d'énergie de chauffage

1. **Secteur d'application**
Bâtiment résidentiel : appartements existants.

2. **Dénomination**
Mise en place d'un système de comptage individuel d'énergie de chauffage pour un système de chauffage collectif.

3. **Conditions pour la délivrance de certificats**
Les locaux professionnels au sein d'immeubles collectifs existants sont assimilés à des appartements.

Cette action ne s'applique qu'aux systèmes avec répartiteurs électroniques.

Les émetteurs de chauffage doivent être munis de robinets thermostatiques.

Cette action ne s'applique pas aux systèmes avec planchers chauffants collectifs.

Mise en place réalisée par un professionnel.

Informations à fournir impérativement : ancienneté du bâtiment (avant ou après 75).

4. **Durée de vie conventionnelle**
10 ans.

5. **Montant de certificats en kWh cumac**

Appartement		
Zone climatique	H1	20 800
	H2	17 500
	H3	11 900

x

Facteur correctif (1)	Surface habitable en m²	Nombre de pièces principales
0,3	< 35	1
0,7	35 – 60	2
1	60 – 90	3
1,4	90 – 110	4
1,7	110 – 130	5
2,0	> 130	≥6

(1) Le facteur correctif est déterminé à partir soit du nombre de pièces principales, soit de la surface habitable.

Que ce soit sur vos propres ressources (souvent, ce n'est qu'une affaire d'imagination), ou solidairement avec certains de vos collègues artisans voire par le biais de votre distributeur de matériaux qui, en permanence quand il est sollicité par des particuliers sait les orienter chez les artisans du bâtiment pour exécuter les travaux, vous pouvez travailler avec efficacité l'excellence de votre savoir-faire, votre notoriété et votre positionnement sur votre marché local ou régional.

Quand il s'agit de plus et mieux vendre, quand le développement de votre entreprise est en jeu alors que le climat économique n'est pas au beau fixe, toutes les cartes que nous évoquons dans ce dossier sont des atouts-gagnants. A vous de jouer ! ●

NE VENEZ PLUS LES MAINS VIDES
CHEZ VOTRE DISTRIBUTEUR !

Demandez votre Tubibox® réutilisable dans votre agence

ELECTRICIEN ECO-RESPONSABLE

Demandez votre kit gratuit

www.recylum.com

N°Azur 0810 001 777
PRIX APPEL LOCAL

© Posterscope agency - RCS Paris B 482 323 946 - Crédits photos : Régis D'Audeville.

VOTRE DISTRIBUTEUR JOINT L'UTILE À L'ÉCO-RESPONSABLE !

En plus de vous équiper, il s'engage à :

- reprendre gratuitement vos **lampes et autres équipements électriques usagés**
- les remettre à l'éco-organisme Récylum qui prendra en charge leur recyclage et la neutralisation des matières polluantes

Une solution simple, pratique et respectueuse de l'environnement !

récylum

ÉCO-ORGANISME À BUT NON LUCRATIF

Internet

Une nouvelle plateforme de mise en relation

Rénovation, dépannage, maintenance, etc. Jemepropose.com met en relation toute personne à la recherche de services ponctuels avec des professionnels de nombreux secteurs. Organisé autour de critères adaptés à chaque type de prestation (calendrier de disponibilité, tarifs...), la publication d'annonces est gratuite.
Renseignements : www.jemepropose.com

Matériel

Des escabeaux fonctionnels

Design réactualisé, solidité renforcée... Centaure propose une nouvelle gamme d'escabeaux en aluminium laqué. Les MP et MO 2012 comptent chacun neuf modèles de trois à 12 marches pour une hauteur d'accès de 2,66 à 4,64 m. Des marches de 85 mm de large favorisent le confort d'accès. Dernier point fort : le MP 2012 offre une tablette double position (ouverte ou repliée) disposant de quatre compartiments de rangement outillage.
Prix : à partir de 119 € HT.

INITIATIVE

Ressources humaines. Ces dix dernières années, Pierre Massarotto a formé plus de vingt apprentis et une quinzaine de compagnons du devoir. Un moyen d'embauche privilégié, mais surtout une expérience enrichissante qui lui permet de compléter ses connaissances.

Un chantre de l'apprentissage

S'il n'a pas découvert son métier par la voie de l'apprentissage, Pierre Massarotto, dirigeant d'une entreprise générale de bâtiment, voue une véritable passion pour la formation des jeunes. Il a accueilli ces dix dernières années une vingtaine d'apprentis et une quinzaine de compagnons du devoir. « *J'ai appris mon métier sur le tas mais ça ne m'empêche pas de m'impliquer dans la formation des jeunes*, se réjouit Pierre Massarotto. *C'est une expérience très enrichissante, mais c'est surtout un échange de bonnes pratiques. J'apprends avec certains jeunes de nouvelles techniques de préparation de mortier et je reste en quelque sorte un apprenti.* »

Pour motiver ses apprentis, Pierre Massarotto laisse la possibilité à chacun de choisir ses missions.

Repères

> **Raison sociale**
Massarotto

> **Activité**
Entreprise générale du bâtiment

> **Ville**
Arblade-le-Haut (Gers)

> **Année de création**
1974

> **Dirigeant**
Pierre Massarotto, 62 ans

> **Effectif**
15 personnes

> **CA 2011**
1 M€

Des échanges privilégiés

Chaque matin, l'ensemble des salariés se réunit. L'occasion pour chacun de prendre la parole, de s'exprimer et de choisir une mission. Le suivi de chaque jeune prend ici toute son importance, car un apprenti passe trois semaines dans l'entreprise pour rejoindre la dernière semaine le centre de formation de la chambre des métiers. Tandis qu'un compagnon du devoir est présent six mois consécutifs dans la structure. « *Ces points réguliers me permettent de vérifier les domaines de prédilection des collaborateurs et de rectifier le tir si le jeune ne s'épanouit pas* », poursuit le dirigeant.
Pour motiver ses apprentis, Pierre Massarotto laisse en effet la possibilité à chacun de choisir ses missions. Ils ont ainsi l'opportunité d'expérimenter différentes tâches, de restaurer des bâtiments anciens, de poser du carrelage, de réaliser un enduit, jusqu'à entretenir et réparer certaines machines puisque l'entreprise compte parmi ses effectifs un mécanicien.

Sensibiliser à la sécurité

Sur le chantier, les salariés ont pour mission de superviser le travail de chaque apprenti. « *Un accident de travail est vite arrivé ! Il faut donc les sensibiliser au quotidien. Il n'est pas question d'oublier les chaussures de sécurité, les casques de chantier, ni même les gants de protection* », souligne Pierre Massarotto.
Sa plus grande fierté ? Quatre de ses apprentis formés dans les années quatre-vingt sont toujours dans l'entreprise et quatre autres ont lancé leur propre affaire dans le bâtiment. Preuve que la passion du métier a bel et bien été transmise. ● M. L.

Management

Des coffrets collectifs pour les entreprises
Cohésion et motivation de vos équipes, remerciements, cadeaux d'affaires collectifs... le prestataire Coffret Pro a lancé, début avril, 18 coffrets spécialement conçus pour les entreprises. Football indoor, randonnée en quad, parcours de golf... Les produits sont

commercialisés en ligne via une plateforme sécurisée sur le site www.coffretpro.fr.
Prix : à partir de 59 € HT par participant, selon le nombre de personnes, la date et l'activité choisie.

Il a dit

« Il a été décidé de créer un portail de référence (...), www.economie.gouv.fr/aides-aux-entreprises, qui donnera accès aux aides publiques de l'État, à la création et à la reprise d'entreprise. »

Discours de Frédéric Lefebvre, secrétaire d'État chargé du Commerce et de l'Artisanat, lors des Assises de l'artisanat, le 12 mars 2012.

INITIATIVE

Innovation. Plaquiste, Hervé Denié s'appuie sur son vécu pour créer des outils de travail qui facilitent son quotidien et celui de ses confrères. Une offre qui répond à un réel besoin des professionnels du secteur.

Il crée ses outils de travail pour prévenir les TMS

Soulever, déplacer, couper quotidiennement des plaques de plâtre de 2,50 m sur 1,20 m, qui pèsent parfois plus de 20 kg, n'est pas une partie de plaisir. C'est ce qu'a constaté Hervé Denié, qui s'est installé à son compte en tant que plaquiste il y a 12 ans, dans la région nantaise. *« Le fait de travailler seul impose de gros efforts physiques pour manipuler les plaques,* explique l'artisan. *J'ai réfléchi à des solutions pour atténuer les contraintes, puisque je ne trouvais pas d'outil adapté sur le marché. »* Le plaquiste invente ainsi un établi, qui évite la découpe des plaques à même le sol ou sur une table à tréteaux instable. Puis un monte-charge, adapté à tous les chantiers et surtout ceux où il est impossible de transporter les plaques dans un escalier. Un relève-plaque manuel, un monte-plaque à rouleaux, un chariot électrique porte-plaquettes voient ensuite le jour, entre 2004 et 2011. Chaque fois, Hervé Denié crée et teste les prototypes, puis dépose un brevet à l'Inpi (Institut national de la propriété intellectuelle), via un cabinet-conseil spécialisé basé à Nantes. À deux reprises, il a pu bénéficier d'une PTR (Prestation technologique réseau), subvention couvrant jusqu'à 80 % des frais de prototype et de dépôt de brevet.

Éviter les TMS

Pour la fabrication, Hervé Denié démarche l'entreprise d'outillage locale Sofop-Taliaplast, basée à Montoir-de-Bretagne. *« Sofop-Taliaplast gère la fabrication et la commercialisation des produits et me reverse des royalties liées aux ventes »*, explique l'artisan. Sous le nom de Taliaplac, une gamme de cinq outils a ainsi vu le jour. Elle bénéficie d'une commercialisation nationale dans les enseignes de négoce : BigMat, Gedimat, Point P, Tout Faire Matériaux, VM Matériaux, etc. *« Les outils répondent à des préoccupations fortes : éviter les troubles musculo-squelletiques, gagner en rapidité et en rentabilité »*, résume Dominique Douet, directeur commercial de Sofop-Taliaplast. En 2011, la gamme a rempli ses objectifs, selon le fabricant. Pour Hervé Denié, le quotidien a peu changé : *« La création d'outils m'apporte un complément de revenu, mais je dois continuer à exercer mon métier »*, explique-t-il. Prochaine étape : le lancement de son encolleuse à bande ce printemps, chez les négociants. Un appareil qui fait gagner en rapidité, en confort et évite aussi le gaspillage, en récupérant les restes de colle. Toujours dans l'air du temps. ●

O.S.

Le relève-plaque manuel inventé par **Hervé Denié** facilite la manipulation des plaques de plâtre par une seule personne.

Repères

> Raison sociale
Entreprise individuelle Hervé Denié

> Activité
Plaquiste

> Ville
Saint-Lyphard (Loire-Atlantique)

> Année de création
2000

> Dirigeant
Hervé Denié, 45 ans

> Effectif
1 personne

> CA 2011
150 k€

Réglementation

Un nouveau formulaire de déclaration d'accident du travail

Un nouveau formulaire Cerfa "Déclaration d'accident du travail et d'accident de trajet" est disponible. L'occasion de distinguer l'accident de trajet de l'accident de travail. Ce formulaire rappelle aussi votre obligation de remplir immédiatement l'attestation de salaire S6202 en cas d'arrêt. Il comporte par ailleurs une nouvelle rubrique spécifique aux «réserves motivées» que vous pouvez émettre quant au caractère professionnel de l'accident. Le formulaire peut être obtenu auprès des CPAM, ou téléchargé sur le site internet www.net-entreprises.fr

À lire

Un guide pour démystifier la norme ISO 9001

ISO 9001, Afnor... Ces termes sont du chinois pour vous ? Plus pour longtemps. Des entreprises ont, en effet, mis en commun leurs bonnes pratiques afin de construire un guide pour mettre en œuvre une démarche qualité progressive.

Cet ouvrage, baptisé "*Qualité progressive*", vous livre une méthode chronologique préparant à la certification ISO 9001. La démarche est structurée en trois niveaux : "orientation client", "organisation interne" et "stratégie de l'entreprise". Prix : 70,50 € HT

PORTRAIT

Reconversion. Suite à un licenciement, Sébastien Boutin décide en 2011 de créer une entreprise de maçonnerie. Un véritable choix de vie et un projet construit avec des personnes qu'il connaît de longue date, puisqu'il a embauché trois de ses anciens collègues.

L'entrepreneur passionné

L'entrepreneuriat, il l'a dans le sang. Si, à 32 ans, Sébastien Boutin a décidé de créer son entreprise de maçonnerie suite à un licenciement, c'est en partie grâce à sa famille. «*J'ai grandi dans l'entrepreneuriat. J'ai toujours vu mes parents agriculteurs évoluer de façon autonome. Lorsque la nouvelle du licenciement est tombée, je n'ai pas été abasourdi. Au contraire, j'étais d'autant plus motivé à créer ma propre entreprise que trois de mes anciens collègues étaient intéressés par le projet*», se satisfait cet ancien conducteur de travaux, implanté dans le Nord-Pas-de-Calais. L'homme décide donc d'intégrer ses anciens collaborateurs dans l'aventure de la création d'entreprise. Une décision qui relève autant du cœur que de la raison. «*Je connaissais parfaitement leurs compétences. Et le lien hiérarchique était déjà instauré puisque nous avons travaillé dix ans ensemble*», s'enthousiasme Sébastien Boutin.

Un management structuré mais paternaliste

Pour lui, l'entrepreneuriat, c'est un peu comme un sport. Performance, passion, défi, endurance… tous ces mots lui sont familiers. Il faut dire que le modèle économique de l'entreprise est ambitieux. Si la structure réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 450 000 euros, Sébastien Boutin vise entre 20 et 30 % de croissance annuelle, ainsi que le recrutement de deux nouveaux artisans en 2012.

Avec un tel rythme et de pareils objectifs, ce trentenaire n'est pas du genre à gaspiller son temps dans des discussions interminables. La moindre réunion se prévoit en amont, même si ce patron «nouvelle génération» veille tout de même à rencontrer ses collaborateurs tous les matins afin de fixer l'ordre du jour. Un management, certes structuré, mais également paternaliste. «*J'ai embauché mes collaborateurs avec le même salaire. Et je leur propose une mutuelle groupe, un avantage déjà acquis dans l'ancienne entreprise. La seule différence, c'est que je gagne moins qu'avant, même si je travaille dur*», reconnaît Sébastien Boutin. Un altruiste qui pratique la solidarité pour mener à bien ses objectifs. ●

M.L.

« J'ai grandi dans l'entrepreneuriat. Quand j'ai été licencié, j'ai donc été d'autant plus motivé à créer ma propre affaire. »

Sébastien Boutin
Dirigeant de Boutin Constructions

Bio

> 1978
Naissance à Arras (Pas-de-Calais).

> 1998
Diplômé d'un DUT Génie civil.

> 2010
Licenciement économique.

> 2011
Création de Boutin Constructions.

Ultracolor Plus

© Charly Caussanel

Le joint qui prévient la formation de moisissure dans les environnements humides.

Joint hautes performances à prise et à séchage rapide, pour joints de 2 à 20 mm.

- Pour sol et mur intérieur et extérieur
- Anti efflorescence
- Hydrofugé avec la technologie **DropEffect**®
- Anti moisissure avec la technologie **BioBlock**®
- Disponible en 26 coloris

BioBlock DropEffect

GREEN INNOVATION

Notre engagement pour l'environnement.
Plus de 150 produits MAPEI permettent aux architectes et maîtres d'ouvrages de réaliser des constructions innovantes, certifiées LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) en accord avec le U.S. Green Building Council.

CONFORME À LA NORME EUROPÉENNE EN 13888 CG2WA MAPEI MORTIER DE JOINTOIEMENT

GEV-EMICODE EC 1 very low emission

www.mapei.fr
MAPEI
COLLES · RAGRÉAGES · MORTIERS · ADJUVANTS

Unis pour diriger

Au sommaire

18
Fiche pratique
Augmentez votre rentabilité en maîtrisant votre marge de production

21
Fiche pratique
Perte d'exploitation : comment s'en prémunir ?

23
Fiche pratique
L'apprentissage, un allié pour votre entreprise

27
Fiche pratique
Le licenciement pour motif économique

30
Fiche pratique
Loi de simplification du droit : ce qui change pour votre PME

FICHE PRATIQUE

La marge de production est un indicateur qui permet d'apprécier la rentabilité de votre entreprise. Il faut non seulement savoir la calculer mais surtout la prévoir. Car elle est incontournable dans la mise en place de votre stratégie commerciale.

Augmentez votre rentabilité en maîtrisant votre marge de production

FOTOLIA / A. BEDRIN

Vous vous demandez à quel prix vendre vos prestations pour dégager une marge intéressante ? Comment trouver le juste milieu pour faire des bénéfices sans dissuader vos clients ? Le calcul de la marge de production est essentiel pour vous y aider. Cet indicateur-clé vous permettra d'apprécier le potentiel et la rentabilité de votre entreprise. Il correspond à la différence entre la valeur des prestations vendues et les matériaux nécessaires pour les réaliser. *« En d'autres termes, la marge de production est la somme dont dispose une entreprise pour faire face à l'ensemble de ses charges : loyer, assurances, salaires, mais aussi remboursement d'emprunts »,*

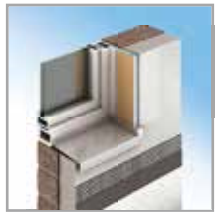
→

Systèmes d'Isolation Thermique

Isolation Thermique par l'Extérieur, ITE

Notre nouveau guide est disponible !

Klöber-HPi France Sàrl
Z.I. - 6, rue de l'Énergie · 67720 Hoerdt · France
Tel.: +33 (0) 388 68 20 60 · Tel.: +33 (0) 388 68 18 10
www.kloeber-hpi.fr · info@.kloeber-hpi.fr



Klöber-HPi propose des solutions complètes et innovantes pour ITE

HPi
A brand of Klöber

Zoom

Calculer sa marge de production

La marge de production est un indicateur fondamental de l'activité d'une entreprise. Elle correspond à la différence entre la valeur des prestations vendues et celle des matériaux nécessaires pour les réaliser.
Voici son mode de calcul :

Marge =

Prestation vendue
– Coût d'achat des matières premières et approvisionnements
+/– Variation de stock

Exemple de calcul :

Production	10 000 €
Achats de marchandises	3 500 €
– Variation de stock (certains produits ont été stockés)	500 €
= Marchandises consommées (Achats de marchandises – Variation de stock)	3 000 €
Marge de production (Production – Marchandises consommées)	7 000 €
Taux de marge	70 %

explique Serge Thomas, conseiller d'entreprise au sein de Cer France, réseau associatif de conseil, gestion et d'expertise comptable. Il est donc primordial de savoir la chiffrer, mais surtout de l'optimiser.

Évaluez le prix des matériaux

Calculer la marge de production, c'est, en premier lieu, estimer le montant de ses frais généraux (voir notre encadré). Pour cela, il faut cumuler les postes de coûts tels que l'électricité, le loyer, les assurances, les transports, les déplacements, les frais postaux, les télécommunications, les frais bancaires ou encore les impôts et les taxes. Deuxième étape : évaluer le « déboursé sec d'un ouvrage » à savoir la main-d'œuvre et le coût des matériaux et équipements utilisés pour les chantiers. Troisième étape : fixer le prix de vente, en tenant compte des frais généraux, du déboursé sec et de la marge finale souhaitée. Attention, vous devez faire preuve de prudence lors du passage de l'estimation du chantier à la rédaction du devis. *« Le prix de certains matériaux est sensible aux fluctuations du marché, c'est le cas du ciment, des ardoises ou encore de l'aluminium. Pour éviter de perdre de l'argent ou de rehausser le prix du devis en cours de chantier et, donc, de mécontenter vos clients, pensez à intégrer ce paramètre en amont afin de ne pas amputer votre marge réelle »*, précise Serge Thomas (Cer France). De même, soyez vigilant sur la valorisation des petites fournitures de chantier (câbles, fils électriques, clous, etc.). Unitairement, leur valeur reste faible, mais sur tout l'exercice, le manque à gagner en cas d'oubli, ou de sous-estimation, peut être important.

Utilisez les statistiques professionnelles

Pour calculer votre marge et vérifier qu'elle n'est pas trop élevée par rapport à celle de vos concurrents, appuyez-vous sur les statistiques professionnelles par activité. Vous pouvez les obtenir auprès de votre cabinet d'expertise comptable. Selon Cer France, un peintre marge en moyenne à 75 %, un plombier à 56 %. Cependant, ces chiffres doivent être analysés avec précaution. Le taux de marge issu de ces statistiques peut masquer des réalités très différentes d'une entreprise à l'autre. *« La différence entre le taux de marge d'un peintre et celui d'un plombier s'explique par le fait que le peintre facture essentiellement du temps de main-d'œuvre tandis que le plombier facture aussi le prix des matériaux »*, met en garde Serge Thomas (Cer France). Un constat similaire peut être réalisé au sein d'une même activité. Un plombier n'aura pas le même taux de marge s'il réalise des travaux de dépannage, par exemple le colmatage d'une fuite, ou des chantiers plus lourds, comme la construction d'une salle de bain. De même, le coût des matières premières sera différent en fonction de la nature des chantiers à réaliser, qu'ils soient haut ou moyen de gamme.
Plus globalement, la maîtrise de votre marge de production vous permet d'augmenter la rentabilité de votre entreprise. Par exemple, vous pouvez augmenter votre marge commerciale en diminuant le coût d'achat de vos marchandises. Comment ? En diversifiant vos fournisseurs et en négociant des remises. *« L'artisan a aussi la possibilité d'optimiser le temps consacré à son chantier en réduisant les temps de transport et d'approvisionnement »*, explique Serge Thomas. La gestion de votre marge est donc fonction de votre capacité à gérer de façon performante la mise en œuvre de vos prestations. Un bon dirigeant est avant tout un bon gestionnaire. ● M. L.

FICHE PRATIQUE

Qu'arriverait-il si vos véhicules, vos locaux, vos outils de production étaient détruits ou endommagés ? Imaginez qu'il ne vous soit plus possible de produire après un tel incident. Pour assurer la pérennité de votre activité, il faut impérativement souscrire une assurance ad hoc.

Perte d'exploitation : comment s'en prémunir ?

Savez-vous si vous êtes correctement assuré contre les risques qui planent sur votre activité ? Au-delà des incendies ou des dégâts des eaux, vous êtes-vous déjà interrogé sur ces menaces qui peuvent tantôt désorganiser votre activité, tantôt l'interrompre totalement pour une durée indéterminée ? Selon l'étude menée fin 2011 par l'assureur Axa, qui a interrogé un échantillon représentatif de dirigeants en leur demandant de citer les principaux risques qu'une entreprise était susceptible de devoir affronter, 25 % d'entre eux seulement pouvaient évoquer au moins un risque. Si, toujours selon cette étude, 84 % des PME françaises ont souscrit une assurance dommages, seulement 47 % possèdent une assurance homme-clé (voir notre encadré p. 22). Pourtant, lorsqu'une entreprise est touchée de plein fouet et que le sinistre se traduit par une perte d'exploitation, rares sont celles qui y survivent dans un délai de deux ans. Une perte d'exploitation est un manque à gagner, qui peut être consécutif à la survenance de dommages matériels. Mais certains dommages immatériels, bien que liés à des dommages matériels. Ils peuvent alors être couverts par une police d'assurance pertes d'exploitation.

FOTOLIA

Cerner les risques

La perte d'exploitation peut être liée à différentes causes. Hormis le classique incendie, il en existe bien d'autres qui ne viennent pas forcément à l'esprit, du bris de glace au bris de machine, en passant par tout simplement l'impossibilité d'accès au site de production du fait d'une fuite de gaz, par exemple. « *Je recommande aux professionnels de se livrer à un audit général de sécurité de l'entreprise qui permettra, en quelque sorte, de mettre en place un plan de continuité de l'activité* », conseille Franck Salakian, directeur du bureau de Mont-de-Marsan et responsable du réseau BTP Sud-Ouest au sein du cabinet d'audit KPMG. Cet audit commence souvent par une discussion avec votre expert-comptable qui, non seulement, connaît votre entreprise et son historique, mais peut aussi vous faire bénéficier de son expertise sur les difficultés fréquemment rencontrées par d'autres sociétés situées dans le même secteur d'activité. De fait, un dirigeant pense en priorité aux risques qui peuvent frapper ses locaux, mais il envisage plus rarement les conséquences d'une panne informatique qui paralyse, par exemple, la personne en charge de la facturation ou de la comptabilité. Une simple interruption de connexion à Internet peut compromettre, si elle se prolonge, l'activité d'un artisan qui ne peut plus, dès lors, interagir avec ses clients.

Préserver la continuité de l'activité

Lorsqu'un chef d'entreprise envisage les risques liés à la perte d'exploitation, son premier réflexe consiste bien souvent à s'orienter vers les compagnies d'assurances pour savoir quelles →

Focus

L'assurance homme-clé est trop souvent négligée !

L'assurance homme (ou femme)-clé est une notion méconnue des dirigeants. Dans l'entreprise, qu'il s'agisse d'un cadre, ou du dirigeant lui-même, certaines personnes ont un rôle de leader essentiel pour la survie de l'entreprise et le maintien de l'activité. Ces hommes-clés, lorsqu'ils sont dans l'incapacité de travailler, n'assument plus leur rôle et toute l'entreprise peut être désorganisée. Certains contrats d'assurance homme-clé peuvent alors intervenir, de même que les assurances licenciement qui couvrent éventuellement la perte d'exploitation, le temps de recruter ou former un remplaçant. Lorsque vous souscrivez une telle police d'assurance, attendez-vous à répondre à un questionnaire de santé drastique concernant la personne assurée. Les cotisations versées au titre de la garantie homme-clé sont déductibles des résultats imposables. Certains assureurs offrent la possibilité de couvrir plusieurs salariés de l'entreprise à travers un contrat unique. Pour chiffrer le montant de la cotisation, les assureurs prennent en compte le chiffre d'affaires de l'entreprise, l'importance du salarié dans la société, l'âge de la personne à assurer et le montant de la somme pour laquelle l'entreprise souhaite être dédommagée.

FOTOLIA

indemnités pourraient être versées en cas d'incident. *« À mes yeux, ce n'est pas de cette façon qu'il faut envisager le problème,* indique Franck Salakian. *Dans un premier temps, il faut prendre les mesures pour éviter d'avoir à subir des pertes d'exploitation.* » Le principe consiste à prévoir toutes les solutions de repli possibles pour préserver l'activité comme, par exemple, envisager de confier la production à des sous-traitants en cas de bris de machine. Ou bien encore, repenser les protections incendie de ses locaux professionnels, prévoir de doubler certains équipements techniques dans la mesure du possible, organiser la location de matériel substitutif, souscrire un contrat de vidéosurveillance pour éviter les vols de matière première, etc. Une fois l'ensemble de ces mesures envisagées, un plan de poursuite de l'activité doit être rédigé. Et lorsqu'un événement vient perturber la vie normale de l'entreprise, il faut s'y tenir. *« Pour tout ce qui n'est pas prévisible ou maîtrisable, c'est alors le contrat d'assurance qui entre en jeu »*, souligne l'expert-comptable.

S'assurer de manière efficace

Ainsi, l'ensemble des risques qui ne peuvent être anticipés par le dirigeant ou ses collaborateurs doivent être couverts par un contrat d'assurance adapté. Mais il ne faut pas s'engager à la légère ! *« Parmi les critères décisifs dans le choix d'un contrat d'assurance perte d'exploitation, la durée de l'indemnisation est capitale, tout comme le montant de la franchise »*, précise ainsi Franck Salakian. En ce qui concerne la durée, il ne faut pas qu'elle soit trop courte. En effet, si le contrat porte sur une limite contractuelle d'indemnité de six mois et qu'il faut reconstruire un entrepôt complet nécessitant au total 18 mois de travaux, le préjudice sera terrible. La perte d'exploitation est définie traditionnellement comme la perte de chiffre d'affaires, définitive et irréversible, diminuée des coûts variables pour réaliser ce même chiffre d'affaires. Les polices d'assurance couvrent en théorie les charges fixes (rémunération du personnel, impôts et taxes, loyers, intérêts d'emprunts, amortissements…) et la marge.

> « Le contrat d'assurance ne doit entrer en jeu que pour les risques non prévisibles ou non maîtrisables. »
> **Franck Salakian,** responsable du réseau BTP Sud-Ouest chez KPMG

Lorsque l'entreprise grandit, augmentant le nombre de ses collaborateurs ou de ses machines, ses charges évoluent. C'est pourquoi les contrats doivent toujours être actualisés. *« Le rôle de l'expert-comptable consiste à alerter ses clients sur la nécessité d'adapter les contrats d'assurance et à les informer sur les solutions éventuelles pour préserver l'activité. Une remise à plat annuelle au moment de la publication des comptes est toujours bienvenue »*, conseille Franck Salakian.

Vérifiez également que la police que vous envisagez de souscrire couvre les frais d'exploitation exceptionnels engagés pour limiter la réduction de chiffre d'affaires (les frais de location de matériels, de locaux temporaires, de transport, de publicité, de publipostage favorisant la reprise) ou pour faire fabriquer vos produits par un prestataire.

En deux mots : soyez prévoyant ! Et n'oubliez pas que, malheureusement, les catastrophes n'arrivent pas qu'aux autres. ● J.R.

FICHE PRATIQUE

L'alternance reste à l'honneur en 2012. Les aides sont prolongées et les politiques souhaitent plus que jamais développer ce mode de formation. Le point sur les règles à respecter pour embaucher un apprenti en toute sérénité.

L'apprentissage, un allié pour votre entreprise

Embaucher un apprenti est désormais plus facile. C'est en tout cas ce que promet la loi Cherpion du 28 juillet 2011, dont les décrets d'application sont parus en décembre 2011. Elle doit simplifier le dispositif d'alternance pour aider les entreprises à atteindre l'objectif de 800 000 jeunes formés d'ici à 2015. Pour mener à bien cette démarche de formation, n'hésitez pas à vous faire accompagner. CMA, Capeb, FFB et autres centres de formation des apprentis (CFA) sont là pour vous aider à formaliser les contrats et à respecter la réglementation en vigueur. D'autant plus qu'il existe un tel choix dans les diplômes visés par l'apprentissage que vous pouvez vite vous sentir perdu.

En premier lieu, recrutez un apprenti en fonction de votre activité, mais aussi de vos besoins. Il est donc important de faire une analyse en amont pour déterminer au mieux le profil du poste recherché (sachant que les niveaux varient du CAP au Bac + 5). *« Si vous recherchez un ouvrier, recrutez plutôt un CAP. Et si vous recherchez un compagnon, misez plutôt sur un brevet professionnel,* explique Daniel Muñoz, secrétaire général du comité de concertation et de coordination de l'apprentissage du bâtiment et des travaux publics (CCCA-BTP). *Comme pour n'importe quelle embauche, vous devez vous demander quelles perspectives vous visez au travers de ce recrutement. »*

> « Le coût global de l'apprentissage varie en fonction de la formation mais aussi de l'organisme choisi. »

Par ailleurs, vérifiez également que le rythme de l'alternance convient bien à votre activité. Il peut en effet varier en fonction des formations, mais aussi des CFA. De plus, avoir correctement formalisé vos besoins vous permettra de préparer l'accueil du jeune au sein de votre entreprise, en déterminant notamment le collaborateur le plus indiqué pour devenir son maître d'apprentissage. À noter que ce salarié doit justifier d'une expérience professionnelle de deux ans. Dans le BTP, un accord de branche précise également des obligations de formation. Votre collaborateur doit savoir accompagner l'apprenti, mais aussi le sensibiliser, par exemple, à la prévention des risques. Quel que soit votre choix, n'oubliez pas que l'apprenti devra être accompagné tout au long de son parcours. Il doit monter en compétences car, au bout de sa formation, il y a la sanction du diplôme.

PIPELIFE

SYSTÈME DE CANALISATIONS PVC BIPEAU® CR16 NF

LA RÉPONSE EN MATIÈRE D'ASSAINISSEMENT PUBLIC

Caractéristiques
Tubes PVC coextrudé à parois structurées - Rigidité annulaire particulièrement élevée de 16 kN/m²
Joint bloqué serti à chaud lors du formage de la tulipe
Marquage indiquant la profondeur d'emboîtement

Système complet : tubes et raccords en PVC
Tubes diam 125 au 630mm à la marque NF **A** suivant norme NF EN 13476-2.
Longueur de 3 ml - Conditionnement par palette

Principaux arguments
Pose dans les conditions les plus difficiles - à faible et forte profondeur
Pose avec des pentes faibles (rigidité longitudinale importante) et forte (excellente résistance à l'abrasion).
Insensible à la corrosion, à l'H_2S et aux courants vagabonds.
Résistance aux charges améliorée du fait de sa rigidité annulaire

Contribution environnementale
Le Tube Bipeau®CR16 est recyclable à 100%.
Il intègre un taux élevé de matières recyclées tout en conservant ses caractéristiques mécaniques.

Pour en savoir + **www.pipelife.fr**

Pour en savoir + : **www.etanco.eu**

ETANCO

SOLUTIONS ITE

ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

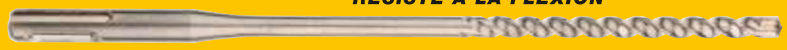
- **Système d'ossature Aluminium**
  FAÇALU, RAIL «C» & FAÇALU+
- **Système d'ossature traditionnelle Bois/Acier**
  ISOLCO 3000 P & KONSOL
- **Vêture - Vêtage - ETICS***
  TAPCO, MARCOVIS & MAX-ISO
- **Fixations de pierres agrafées**
  PATTE SRM & ZACFIX
- **Système de supportage de briques**
  LR BRICK

NEW

OSSATURE ALUMINIUM de nez de dalle à nez de dalle.

Equerre ISOLCO 3000P

RESISTE A LA FLEXION



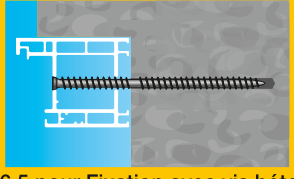
SPECIAL HUISSERIE

TETE CARBURE 3 TAILLANTS

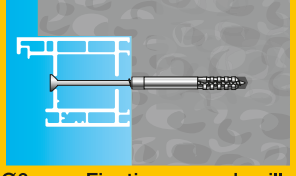
PLAQUETTE CARBURE MONOBLOC

MADE IN FRANCE

SICHERSAFE



Ø6.5 pour Fixation avec vis béton



Ø6 pour Fixation avec cheville

NOUVEAU : Longueur 310 mm pour vitrage V.I.R

DIAGER®

www.diager.com

Algimouss

NOUVEAUTÉ 2013 : ALGIDÉCAP+

LA SOLUTION PROFESSIONNELLE

Propriétés

- Décape en profondeur les peintures, lasures, vernis et revêtements de façade
- Prêt à l'emploi et sans odeur
- Action rapide

Sans solvant pétrolier

- Décapant à viscosité moyenne, idéal pour les supports verticaux (sans coulure)
- N'altère pas les matériaux.
- Temps de séchage très lent: permet une fois désagrégé d'éliminer le revêtement pendant plusieurs heures

Biodégradable
Sans odeur
Très rapide

Simop

BIOXYMOP MICROSTATION D'ÉPURATION JUSQU'À 6 EH
VISIMOP REGARD ET BOITE D'INSPECTION

BIOXYMOP

La micro-station BIOXYMOP est basée sur le principe « **IFAS** » (Integrated Film Activated Sludge). **Elle permet de traiter les eaux usées domestiques issues d'habitations individuelles.** Sa conception permet d'atteindre des **performances épuratoires d'un niveau exceptionnel** tout en alliant une consommation électrique de 190 kw/h par an (moins de la moitié d'un réfrigérateur/ congélateur classe A). Elle est conçue dans **une cuve polyéthylène MONOBLOC qui ne nécessite que 4m² au sol** et peut être posée en présence de nappe phréatique. **Sa mise en place est simple et rapide.**

VISIMOP

Disponible en DN 600, 800 et 1000, Simop propose **une gamme complète de regards monoblocs** titulaire de la marque NF A. Ils sont conçus pour des **réseaux à écoulement libre**, en **PVC** diamètres 125 à 400. Sa conception monobloc ainsi que son dispositif de raccordement confèrent au regard une **étanchéité parfaite en nappe phréatique jusqu'à 2 mètres. Résistance et facilité de mise en oeuvre** permettent de satisfaire aux impératifs de chantier quelles que soient les difficultés d'accès.

Sarpap & Cecil Industrie

TERMIFILM UV+, BARRIÈRE PHYSICO-CHIMIQUE PRÉVENTIVE TERMITE AVANT CONSTRUCTION

FILM SOUPLE, POLYVALENT : ANTI-TERMITE ET ANTI-HUMIDITÉ DE 150µm

Mise en œuvre facile sur toute la surface de la construction. Incontournable pour la protection anti-termite pour les isolants sous dallage. Film dont la matière active insecticide est greffée dans la masse, sans risque de lessivage. Sa mise en œuvre concerne notamment tous les permis de construire délivrés dans toutes les zones termitées sous arrêté préfectoral*.

L'utilisation des compléments de gamme du procédé Termifilm UV+, (Termisox, Termigranuls et Termifuge) permet une protection totale efficace de la construction et une application simplifiée de la protection anti-termite.

Dispositif certifié CTB-P+ et SOCOTEC, bénéficie de la garantie décennale dès lors que son application est faite conformément aux spécifications de la fiche technique et dans les règles de l'art.

*décret n°2006-591 relatif à l'article 7 de la loi du 8 juin 1999, relatif à l'application des articles R112-2 à R112-4 du code de la construction et de l'habitation

TERMIFILM UV+

Pour en savoir + et consulter les vidéos de mise en œuvre :
www.termifilm.fr

À savoir

N'oubliez pas les aides à l'embauche !

L'État et les collectivités locales aident les entreprises qui recrutent des personnes en apprentissage. Voici les différentes mesures :
• Une exonération de cotisations sociales, totale ou partielle, en fonction de plusieurs critères (taille de l'entreprise, qualité d'artisan).
• Un crédit d'impôt de 1 600 euros par apprenti, porté à 2 200 euros dans certains cas.
• Un crédit d'impôt de 100 euros par semaine et par élève en stage dans le cadre de la formation apprenti junior, dans la limite de 26 semaines dans l'entreprise.
• Une compensation totale des charges patronales pendant un an pour toute embauche supplémentaire d'un jeune en alternance, avant le 30 juin 2012 pour toutes les entreprises de moins de 250 salariés.
• Les coûts liés à la formation pédagogique des maîtres d'apprentissage peuvent être financés par les OPCA.
• Des aides supplémentaires sont possibles en cas d'embauche d'un travailleur handicapé (variable).
• Une indemnité compensatrice forfaitaire est versée par la région. Le montant minimal est fixé à 1 000 euros par an.
N'hésitez pas à vous renseigner auprès de votre conseil régional qui peut mettre en œuvre différentes aides supplémentaires pour l'embauche d'un apprenti.

Source : www.alternance.emploi.gouv.fr

Âge, situation de l'apprenti… des critères bien précis

Sachez que vous ne pouvez pas embaucher n'importe qui en apprentissage. De façon générale, ce contrat est ouvert aux jeunes âgés de 16 à 25 ans. Les moins de 15 ans dans l'année civile en cours et ayant achevé la troisième, ou suivi une formation dans le cadre du Dispositif d'initiation aux métiers en alternance (Dima), sont aussi concernés. Certaines dérogations existent également au-delà de 25 ans, notamment si le contrat proposé fait suite à un contrat d'apprentissage précédemment conclu et conduit à un niveau de diplôme supérieur. Un jeune qui a connu une rupture du contrat d'apprentissage pour une raison indépendante de sa volonté (cessation d'activité, faute de l'employeur…) est également concerné. Par ailleurs, il n'y a aucune limite d'âge dans le cas où l'apprenti est reconnu travailleur handicapé, ou encore s'il a un projet de création ou de reprise d'entreprise dépendant de l'obtention d'un diplôme sanctionnant une formation en alternance.
La rémunération de l'apprenti, quant à elle, varie en fonction de son âge et de son niveau de formation initiale. Il s'agit d'un pourcentage du Smic. Dans le bâtiment, depuis 2005, un accord de branche réglemente les salaires au-dessus de la grille générale de l'apprentissage. Par exemple, un jeune de moins de 18 ans en première année d'apprentissage perçoit au minimum 40 % du Smic, soit 559,34 euros par mois. En troisième année, s'il a plus de 21 ans, il reçoit au minimum 80 % du Smic, soit 1 118,86 euros par mois. En outre, sachez que la rémunération de votre apprenti est totalement exonérée de charges sociales. Elle est aussi exonérée de l'impôt sur le revenu, dans la limite du Smic. En revanche, n'oubliez pas que votre entreprise finance la formation du jeune. Le coût global est donc variable en fonction de la formation, mais aussi de l'organisme choisi. Sachez cependant qu'il est partiellement pris en charge (parfois en totalité) par l'organisme paritaire collecteur agréé (OPCA), Constructys.
Un investissement non négligeable pour votre entreprise du bâtiment, mais *« cet investissement est d'autant plus important que la conjoncture économique est difficile »*, souligne Daniel Munoz. En effet, vous préparez ainsi les compétences dont vous aurez besoin demain, au moment de la reprise. ● C.P.

FICHE PRATIQUE

Licencier un ou plusieurs salariés pour motif économique est une démarche à ne pas prendre à la légère. Cette procédure doit respecter un cadre juridique strict, tout manquement invalidant l'action.

Le licenciement pour motif économique

PAR ANTOINE MONTANT

1 ÉTABLIR UN BILAN

Avant d'envisager tout licenciement pour motif économique, il est indispensable de chercher à maintenir l'emploi. En effet, en cas de litige, le juge vérifiera si l'employeur n'a pas failli, d'une part, à son obligation d'évolution des compétences des salariés dans leur emploi et, d'autre part, à son obligation de les reclasser. Il est donc important, dans la mesure du possible, d'anticiper. Pour cela, un exercice simple peut être fait à l'aide d'une grille d'analyse de la situation. Il s'agit de situer votre entreprise dans son environnement géographique et socio-économique.

→ L'environnement			
Vos difficultés sont-elles propres à :	Votre entreprise	Votre secteur géographique	Votre secteur d'activité
Quelle est la situation de vos concurrents ?	↗	→	↘
Quelle est la situation du marché de l'emploi dans votre secteur ?	Tension	Offres qualifiées	Offres non qualifiées
Quelles sont vos prévisions de durée de baisse d'activité ?	Court terme	Long terme	Aucune visibilité

Plus vous vous situez dans la colonne rouge, plus les difficultés sont avérées. Il sera alors aisé, par des éléments extérieurs, de démontrer le bien-fondé de votre décision de licencier pour motif économique.

Ensuite, il convient de faire une analyse générale des pratiques sociales dans votre entreprise. Cela signifie que vous avez déjà accompli un certain nombre d'efforts pour préserver l'emploi (réduction du temps de travail, chômage partiel, etc.). Le licenciement pour motif économique répond à certaines exigences, il est donc important d'insister sur ses grands principes ainsi que sur la procédure à adopter.

→ L'audit social			
Êtes-vous à 39 heures ou à 35 heures ?	39	35	< 35
Demandez-vous à vos collaborateurs de faire des heures supplémentaires ?	Oui	Non	Parfois
Avez-vous recours aux CDD, à l'intérim ?	CDD	Travail temporaire	Les deux
Quelles sont vos actions de formation ?	Long terme	Court terme	Aucune action
Avez-vous envisagé le chômage partiel ?	Oui	Non	–
Avez-vous réalisé un audit sur les coûts sociaux (avantages en nature, prévoyance, mutuelle, taux d'arrêts de travail…) ?	Oui	Sur quoi ?	Non
Connaissez-vous la mise à disposition ?	Oui	Non	–

De la même manière que précédemment, plus l'analyse conduit à se trouver dans la colonne rouge de ce tableau, plus il sera difficile d'envisager un maintien de l'emploi.

2 Les principes du licenciement pour motif économique

La loi et la jurisprudence ont dégagé des critères précis.

• Votre entreprise doit rencontrer des difficultés économiques et celles-ci doivent être avérées au moment où vous prononcez le licenciement. Dans le cas de difficultés passagères, réelles au moment vous engagez une procédure de licenciement et que celles-ci se résorbent pendant ladite procédure, à la notification du licenciement, elles ne seront plus avérées. Le licenciement sera dépourvu de cause réelle et sérieuse. Ainsi, votre entreprise doit se trouver, au préalable, confrontée à au moins une des situations suivantes : des difficultés économiques, des mutations technologiques, une réorganisation pour sauvegarder la compétitivité ou encore une cessation définitive.

Dans le tableau ci-dessous, vous est présenté ce qui représente ou non des difficultés économiques au vu de la jurisprudence.

• Le licenciement doit être justifié par un motif non inhérent au salarié. Il doit résulter d'une suppression, d'une transformation ou encore d'une modification de l'emploi refusée par le salarié, consécutives à des difficultés économiques ou à des mutations technologiques. Le juge admet également comme motif la réorganisation de l'entreprise afin de sauvegarder sa compétitivité ainsi que la cessation d'activité lorsque celle-ci ne résulte pas d'une faute ou légèreté blâmable de l'employeur.

• Quelles en sont les conséquences ? La modification éventuelle du contrat ou la suppression de poste. En clair, c'est la suppression d'un poste qui entraîne le licenciement d'un salarié. La loi ajoute aussi l'obligation de respecter des critères d'ordre des licenciements. Ainsi, ce n'est pas forcément le titulaire du poste supprimé qui sera licencié, car vous devez tenir compte des qualifications, des charges familiales, ou de l'ancienneté de chaque collaborateur. Tout au long de la procédure, vous devez rechercher les reclassements éventuels. Cette recherche doit être effective et matériellement vérifiable. Lorsqu'une entreprise appartient à un groupe, ou à un réseau de franchises, le groupe ou le réseau sera le cadre de la recherche.

Ce qui peut être qualifié de difficultés économiques	Ce qui ne peut pas être qualifié de difficultés économiques
• Pertes financières de l'entreprise ; • Endettement très important ; • Graves difficultés de trésorerie, déficit budgétaire important et déficit d'exploitation considérable ; • Détérioration du résultat et du chiffre d'affaires ; • Baisse de rentabilité malgré les mesures prises dans le cadre d'une restructuration.	• La rémunération trop élevée d'un salarié tandis que la situation financière de l'entreprise ne lui permet plus d'en assumer la charge ; • Vouloir réaliser une économie sur les salaires ; • Le souhait de réaliser des bénéfices plus importants ; • La réduction de la masse salariale répondant à un simple objectif de gestion.

3 La procédure

Trop de licenciements sont déclarés irréguliers, ou sans cause réelle et sérieuse, pour un défaut de procédure. Il convient donc d'être très attentif, partant du principe que les procédures sont différentes selon l'importance du licenciement.

Tout d'abord, le ou les salariés doivent être clairement et précisément informés des motifs qui amènent à envisager leur licenciement. Cette information permet au salarié de comprendre les raisons qui vous ont amené à prendre une telle décision. S'il existe des représentants du personnel dans votre entreprise, ils doivent être informés de la procédure. Le salarié doit pouvoir s'entretenir avec eux. Pour mener à bien une procédure de licenciement, vous devez :

• Convoquer le salarié à un entretien préalable au licenciement, par lettre recommandée avec accusé de réception (LRAR) ou par lettre remise en main propre contre décharge.

• Au cours de l'entretien, dans les entreprises de moins de 1 000 salariés, proposer au salarié le bénéfice du contrat de sécurisation professionnelle (CSP). Un délai de réflexion de 21 jours est laissé à l'intéressé, à compter de l'entretien.

• Le licenciement doit être notifié par LRAR dans un délai minimal de sept jours ouvrables, à compter de la date de convocation à l'entretien (ou 15 jours ouvrables si le salarié fait partie du personnel d'encadrement), en indiquant le ou les motifs du licenciement.

• Dans les entreprises de moins de 1 000 salariés, si le délai de réflexion dont dispose le salarié pour accepter le CSP n'a pas expiré, et qu'il ne vous a pas informé de sa décision, vous devez lui envoyer, à la date prévue pour notifier la rupture, une LRAR rappelant la date d'expiration du délai et précisant qu'à défaut d'acceptation du CSP à cette date, ce document vaudra notification du licenciement. Le délai de réponse est de huit jours à compter de la réception de la lettre. L'absence de réponse est assimilée à un refus.

• Informer le Direccte du licenciement prononcé dans les huit jours de l'envoi au salarié de sa lettre.

• Mentionner le licenciement sur le registre unique du personnel, ainsi que sur le relevé mensuel des contrats conclus ou résiliés (si l'entreprise occupe au moins 50 salariés). ●

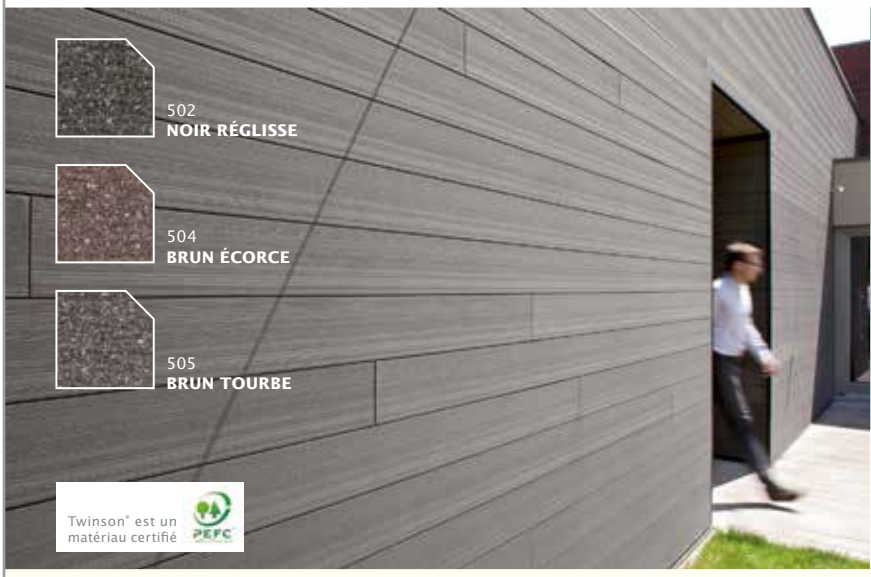
Bio

> Me Antoine Montant est avocat et directeur technique droit social chez Fiducial Sofiral. Ce dernier regroupe plus de 100 avocats répartis dans 80 bureaux en France. Pluridisciplinaire, il s'adresse aux petites entreprises, aux artisans, aux commerçants et aux professions libérales.

Rens. : www.fiducial.fr

bardage extérieur composite

deceuninck



TWINSON
Profilé d'ébrasement avec grille de ventilation intégrée
Profilé d'extrémité avec grille de ventilation intégrée
- WALL
Système invisible breveté
Profilé de départ avec grille de ventilation intégrée

TWINSON by deceuninck

Deceuninck propose un système de bardage qui allie esthétique et fonctionnalité. Il peut aussi bien faire partie intégrante d'une solution d'isolation globale que servir individuellement comme finition de façade. Le bardage Twinson convient non seulement au revêtement de façades, mais aussi à l'habillage de sous toiture et de pignons. Le résultat final est toujours un régal pour les yeux.

Il possède de nombreux avantages :

- Ventilation intégrée permettant la circulation de l'air
- Idéal pour le neuf et la rénovation
- Montage aisé et rapide grâce à l'assemblage à rainure et languette et aux clips
- Robuste, avec sa composition à double paroi
- Un matériau unique, breveté par Deceuninck, certifié PEFC, résistant à l'eau, durable
- Aspect naturel avec 3 coloris tendance : noir réglisse, brun écorce et brun tourbe.

DECEUNINCK ZI Impasse des Bleuets - 80700 Roye - Tel : 03.22.87.66.66 - www.deceuninck.fr

Quand ISOVER innove, c'est vous qui gagnez !

La seule membrane qui se pose DU BOUT DES DOIGTS !

MURS INTÉRIEURS

OPT'AIR
LA MEMBRANE D'ÉTANCHÉITÉ À L'AIR

Electrostatique, la membrane d'étanchéité à l'air OPT'AIR est **facile** et **rapide** à poser !

www.isover.fr
www.toutsurlisolation.com
www.isolationthermique.fr

ISOVER SAINT-GOBAIN

agencecarrement.com - Crédits photos : Fotolia - Isover.

FICHE PRATIQUE

Modification des règles de calcul des congés payés, assouplissement de la durée du travail et allégement des démarches administratives... la loi relative à la simplification du droit prévoit de nouvelles dispositions sociales.

Loi de simplification du droit : ce qui change pour votre PME

La loi relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives, autrement appelée "loi Warsmann", prévoit un certain nombre de dispositions sociales.

• Assouplissement de la durée du travail : L'article 45 prévoit que "la mise en place d'une répartition des horaires sur une période supérieure à la semaine et au plus égale à l'année (…) ne constitue pas une modification du contrat de travail". En d'autres termes, si un aménagement est prévu par un accord collectif, vous pouvez mettre en place une nouvelle répartition des horaires, sans l'accord individuel de chaque salarié.

• Règles de calcul des congés payés et des jours fériés chômés : la loi prévoit l'ouverture du droit à congés payés dès le premier jour de travail. « *Cette disposition alourdit le coût du travail puisqu'il suffit désormais qu'un salarié travaille un jour, contre un mois auparavant, pour que le droit à congés payés soit ouvert* », explique Martine Assenat, avocate en droit social au sein du cabinet Sedos Conseil.

• La loi allège, par ailleurs, les conditions que doit remplir un salarié afin d'obtenir le paiement des jours fériés chômés. La seule condition requise pour en bénéficier est une ancienneté d'au moins trois mois.

• Délai minimal pour notifier une sanction disciplinaire : dans le cadre d'une procédure disciplinaire, le délai à respecter entre la date de l'entretien et la notification de la sanction passe à deux jours ouvrables, contre un jour auparavant. « *La loi vient harmoniser le dispositif. Que ce soit une sanction mineure, une mise à pied ou un licenciement, le délai minimal est désormais de deux jours* », poursuit Martine Assenat.

• Infractions au code du travail : L'inspecteur du travail qui constatera une infraction pénale doit informer le dirigeant avant toute transmission de procès-verbal (PV) et doit préciser la raison dans le PV. « *Auparavant, seules les infractions relatives à la durée du travail étaient communiquées au dirigeant. Toutes les infractions doivent désormais faire l'objet d'une information du chef d'entreprise, qu'il s'agisse d'un manquement ou d'une violation de la législation et de la réglementation du travail en vigueur, à quelque titre que ce soit* », explique Martine Assenat.

• Inaptitude physique d'origine non professionnelle : avant cette loi, en cas de licenciement pour inaptitude d'origine non professionnelle, le licenciement n'était effectif qu'au terme du préavis qui, compte tenu de la non-capacité du salarié à travailler, n'était ni effectué, ni rémunéré. La loi fixe désormais la date d'effet de la rupture à la date de notification du licenciement. Aucune indemnité compensatrice n'est due, mais la durée du préavis est prise en compte pour le calcul de l'indemnité de licenciement.

• Simplification administrative : la seconde partie de la loi relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives prévoit la mise en œuvre de la déclaration sociale nominative (DSN) qui deviendra obligatoire en 2016. Ou encore la dématérialisation généralisée des déclarations de paiement des cotisations sociales et la télétransmission de la déclaration préalable à l'embauche. ●

M.L.

Focus

Nouveauté pour le congé du bail commercial

Plusieurs modifications ont été instaurées visant à clarifier la date à laquelle le congé doit être donné. L'article L.145-9 du code du commerce traitant de la fin du bail a été modifié par la loi du 22 mars 2012. Il prévoit désormais que "les baux de locaux ne cessent que par l'effet d'un congé donné six mois à l'avance". À défaut de congé ou de demande de renouvellement, le bail fait par écrit se prolonge tacitement au-delà du terme fixé par le contrat.

Sont concernés, les travaux de logement des résidences principales, que vous soyez locataire, propriétaire bailleur ou occupant à titre gratuit.

Pour que vos travaux d'isolation soient éligibles (murs, planchers, combles, plafonds et toitures terrasses) vous devez respecter une résistance thermique minimale R.

Crédit d'impôt
Nouvelles résistances thermiques **2012**

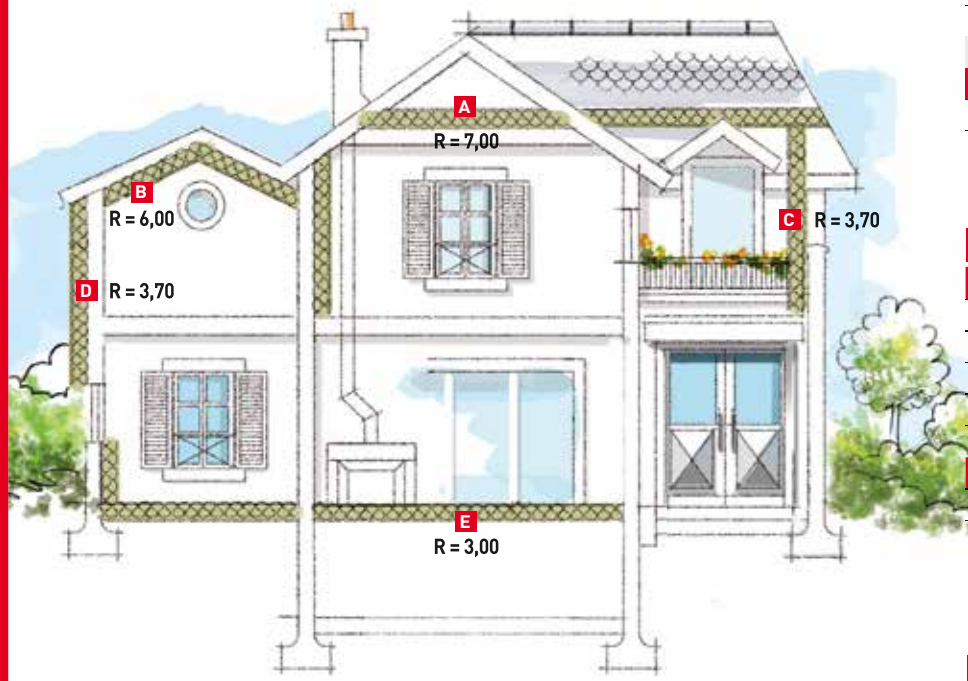
A Comble perdu

ROULROCK	
Rouleau en 2 couches	
1ère couche	2ème couche
100 mm R = 2,35	**200 mm R = 5,10**

JETROCK / ROCKAIR	
Soufflage	
320 mm	**R = 7,00**
340 mm	**R = 7,50**
365 mm	**R = 8,00**
385 mm	**R = 8,50**
410 mm	**R = 9,00**
455 mm	**R = 10,00**

B Comble aménagé

Par l'extérieur	
ROCKCIEL	
220 mm	**R = 6,10**
Double couche par l'intérieur	
1ère couche	2ème couche
DELTAROCK	**ROCKPLUS**
60 mm R = 1,75	**160 mm R = 4,80**
DELTAROCK	**EASYROCK**
60 mm R = 1,75	**200 mm R = 5,10**
DELTAROCK	**ROCKMUR**
60 mm R = 1,75	**160 mm R = 4,30**
60 mm R = 1,75	**180 mm R = 4,85**
Une seule couche par l'intérieur	
ROCKPLUS	
200 mm	**R = 6,05**



C Murs par l'intérieur

ROCKPLUS	
125 mm	**R = 3,75**
130 mm	**R = 3,90**
140 mm	**R = 4,20**
160 mm	**R = 4,80**
200 mm	**R = 6,05**
ROCKMUR	
140 mm	**R = 3,75**

E Sol

ROCKFEU REI 60 RsD / 120 RsD	
105 mm	**R = 3,05**
110 mm	**R = 3,15**
120 mm	**R = 3,45**
130 mm	**R = 3,75**
140 mm	**R = 4,05**
150 mm	**R = 4,35**
160 mm	**R = 4,65**
175 mm	**R = 5,05**
180 mm	**R = 5,20**

D Murs par l'extérieur

ECOROCK	
140 mm	**R = 3,85**
ROCKFACADE	
130 mm	**R = 3,70**
140 mm	**R = 4,00**

ROCKWOOL
la certitude d'être aux normes R

Pour la mise en œuvre des produits cités, se référer au catalogue Rockwool disponible sur www.rockwool.fr

Au sommaire

32
Fiche pratique
le devis, mode d'emploi

33
Handicap
Formez-vous au marché de l'accessibilité : une nécessité pour l'avenir !

36
Éco-construction
De l'énergie à revendre !

Unis pour Réussir

FICHE PRATIQUE

Offre de services proposée par un professionnel à un client potentiel, le devis, une fois signé, devient un contrat entre les deux parties. Nos conseils pour réaliser, sur le fond mais aussi sur la forme, un document efficace et attractif.

Le devis, mode d'emploi

Votre devis est le reflet de votre entreprise. Ce document doit donc rassurer votre prospect, lui faire bonne impression et lui donner envie de recourir à vos services. Sur le fond tout d'abord, il doit comporter plusieurs mentions : la date de rédaction, le nom et l'adresse de l'entreprise – ainsi que son numéro d'inscription au registre du commerce ou à la chambre des métiers –, le nom du client, son adresse et l'adresse du chantier, la date de début et la durée estimée des travaux, le décompte détaillé de chaque prestation, en quantité et prix unitaire, le prix de la main-d'œuvre, les frais de déplacements éventuels et la somme globale à payer HT et TTC (avec le taux de TVA applicable). *« Il est primordial d'inscrire la durée de validité du devis »*, prévient Alain Bethfort, président du conseil de l'artisanat de la Fédération française du bâtiment (FFB). En mentionnant "devis valable trois mois", vous vous protégez contre les demandes tardives alors même que vos tarifs pourraient avoir changé. De même, indiquez si le devis est gratuit ou payant, et son coût. N'oubliez pas les modalités de règlement telles que l'acompte à la signature ou encore le solde à la livraison du chantier. Une fois signé par le client avec la mention "bon pour travaux", le devis devient un contrat.

En mentionnant "devis valable trois mois", vous vous protégez des demandes tardives alors même que vos tarifs pourraient avoir changé.

FOTOLIA / CHRISTOPHER MEDER

Lisibilité et souplesse

Sur la forme, à présent, un devis attractif doit avant tout être agréable et clair. Très détaillé, il présente les informations par domaine d'intervention, en les récapitulant. Par exemple : chambre 1, chambre 2 ou total électricité. Pour rassurer le client, vous pouvez indiquer la marque des matériaux utilisés, voire mentionner le site web de leur fabricant. Comme preuve de votre sérieux, n'hésitez pas à faire figurer les labels de qualité et certifications attribués à votre entreprise, ainsi que votre appartenance à un syndicat professionnel. Vous pouvez également ajouter la photo, en médaillon, des intervenants sur le chantier. Si vous possédez un site internet, indiquez son adresse sur le document. Enfin, certains artisans réalisent plusieurs devis avec différents scénarios de qualité et de prix : les clients apprécient généralement cette souplesse. O. S.

HANDICAP

Obligation d'accessibilité des établissements publics d'ici à 2015, vieillissement de la population... Les travaux visant à rendre faciles d'accès certains bâtiments à tous représentent un marché important. Il est donc primordial de se former afin d'être bien positionné sur ce créneau prometteur.

Formez-vous au marché de l'accessibilité : une nécessité pour l'avenir !

FOTOLIA / STUDIO DER

Plus de 23 milliards d'euros. Les travaux liés à l'accessibilité des bâtiments publics représentent un marché très important. *« Ces chiffres ne concernent que la rénovation des établissements recevant du public (ERP) qui doivent répondre à l'ensemble des obligations avant le 1er janvier 2015,* précise Michelle Denis-Gay, directrice du Centre national d'innovation santé, autonomie et métiers (Cnisam). *L'adaptation de l'habitat ne rentre pas dans le cadre de la loi du 11 février 2005, mais représente une manne financière colossale pour les entreprises. »* La Capeb estime que 25 millions de personnes habitent dans des logements qui devront être adaptés ces dix prochaines années.

Pour ne pas louper le train en marche et vous aider à appréhender ce marché, les chambres de métiers et de l'artisanat et les principales organisations professionnelles (Capeb et FFB) ont mis en place des formations. *« Nous avons commencé à les envisager il y a un peu plus de sept ans. À l'origine, c'était une demande forte du domaine médical qui souhaitait que les artisans se rapprochent de différents corps de métiers, comme des ergothérapeutes, pour qu'ils comprennent les problématiques de leurs clients »,* explique Gabriel Desgrouas, peintre décorateur dans l'Eure, en charge des questions de l'accessibilité au sein de la Capeb. Ces formations sont articulées autour de deux journées. La première apporte un éclairage sur la réglementation et les spécificités des différents handicaps. *« Les artisans se familiarisent avec les termes médicaux. On ne s'adresse pas de la*

même façon à une personne âgée qu'à une personne en situation de handicap », insiste-t-il. La deuxième journée permet, quant à elle, d'analyser les besoins des clients en proposant des mises en situation réelles avec cannes et fauteuils roulants. L'objectif : permettre aux artisans d'appréhender les difficultés rencontrées par les personnes en situation de handicap. Ce module aborde également les spécificités de chaque corps de métiers et donne des conseils pratiques. Pour aider un déficient visuel à se repérer, un peintre va jouer sur les camaïeux de teintes, certaines couleurs réfléchissant plus facilement la lumière. Les carreleurs vont privilégier des revêtements de sol ou des carrelages aux couleurs contrastées pour matérialiser un cheminement. Autre exemple : un électricien préconisera l'installation de petites lumières au sol pour accompagner les clients dans leur déplacement.

Un besoin évident de formation

Les TPE sont bien adaptées pour répondre à ces nouvelles demandes, car le marché nécessite des travaux de faible volume (installation de rampe d'accès, douche à l'italienne, température programmée de l'eau, interphone, commande à distance, carrelage antidérapant…). Nathalie Vessaud, dirigeante d'Ader, entreprise de peinture comptant cinq salariés, à Bordeaux, a suivi en septembre 2011 une formation au marché de l'accessibilité des établissements recevant du public et de l'habitat. La raison ? Elle est régulièrement démarchée par des agences immobilières qui souhaitent mettre aux normes certaines parties communes de résidence, comme le marquage au sol des parkings ou la réfection du sol dans l'entrée. Elle est également en contact avec de petits hôteliers souhaitant installer des barres de maintien dans leurs sanitaires. *« Il me paraissait inconcevable de me positionner sur le créneau sans suivre une formation, car les réflexes à adopter sont nombreux. Je suis désormais en mesure de conseiller mes clients sur les normes techniques et les hauteurs auxquelles je dois installer les équipements »*, assure la dirigeante, qui estime que ce nouveau marché peut augmenter son chiffre d'affaires de 10 %. *« Les cas pratiques étaient aussi intéressants. Nous devions, à la seule vue du plan de construction, aménager une boulangerie et installer des solutions de signalétiques, un contraste de couleur, de lumière. Le tout sans déplacer les murs »*, développe-elle.

> « L'adaptation de l'habitat n'entre pas dans le cadre de la loi du 11 février 2005, mais représente une manne financière colossale pour les entreprises. »
> **Michelle Denis-Gay,** directrice du Cnisam

Des solutions évolutives

Le Cnisam, organisme de formation labellisé Pôle d'innovation accessibilité, santé et autonomie depuis 2009 par le ministère de l'Économie, préconise de son côté des modules pluridisciplinaires, permettant ainsi à un électricien de travailler avec un charpentier ou un peintre. Un menuisier doit par exemple se coordonner avec un peintre pour installer une poignée noire sur une porte blanche pour qu'une personne malvoyante puisse distinguer aisément la poignée. Mais aussi avec un électricien pour orienter certaines lumières ou spots d'éclairage et, ainsi, favoriser la mise en évidence de certains éléments (poignées, boutons, interrupteurs, plans de travail…). Si différentes solutions techniques peuvent être envisagées, la difficulté consiste à trouver des solutions évolutives, comme la programmation de certaines installations. L'électricien va par exemple s'orienter de plus en plus vers la domotique afin de faciliter le maintien à domicile des personnes âgées et rendre l'habitat plus intelligent. Un enjeu essentiel selon Gabriel Desgrouas, (Capeb). *« Le rôle de l'électricien ne doit pas se limiter à l'installation et au fonctionnement de volets roulants. Il peut également préconiser l'installation d'un bouton-poussoir qui permet de gérer les lumières intérieures et extérieures (allumage, minuterie, pilotage horaire et simulation de présence notamment), ainsi que les volets roulants des fenêtres. »* Il peut aussi préconiser l'installation de témoins lumineux pour signaler une anomalie, comme un éclairage activé, un volet roulant ou encore une porte de garage laissée ouverte. Au-delà des compétences techniques, la mise aux normes des bâtiments dans le domaine de l'accessibilité requiert la maîtrise des dernières technologies domotiques. Ce qui montre, une nouvelle fois, l'importance de se former. M. L.

LE CLASSIC®, VOTRE CIMENT 100% LOCAL

100% DISPONIBLE
Le ciment livré rapidement partout, la réactivité assurée pour votre négoce

100% CITOYEN
Le ciment fabriqué tout près de chez vous

100% QUALITÉ
Le ciment contrôlé : la norme respectée

100% RESPONSABLE
Le ciment à taux réduit de CO_2 qui affiche son impact environnemental

legoutsassociés

AU CŒUR DE VOTRE MÉTIER

Allô Lafarge
N°Indigo 0 820 385 385
0,12 € TTC / MN
www.lafarge-france.fr

LAFARGE
les matériaux au cœur de la vie™

ÉCO-CONSTRUCTION

Une villa contemporaine à énergie positive vient de voir le jour à Pélissanne, près de Salon-de-Provence dans les Bouches-du-Rhône. Conçue pour profiter de l'énergie des rayons solaires, cette maison bénéficie d'une inertie thermique performante, été comme hiver.

De l'énergie à revendre !

Une maison respectueuse de son environnement et "positive". Ce n'est plus un mythe, mais bien une réalité. *« L'objectif pour cette villa a été double. L'architecture devait, d'une part, parfaitement s'intégrer au style provençal et aux paysages. D'autre part, il a fallu réduire au maximum les besoins d'apports énergétiques en chauffage ou en climatisation, d'où le nom de maison positive »*, explique Frédéric-Jérôme Cardona, responsable marketing des maisons individuelles au sein de Rockwool, spécialiste des matériaux isolants. Construite en six mois, cette villa provençale présente une forme cubique pour ne perdre aucune source d'énergie. Mais elle recèle d'autres particularités. Sa toiture intègre des panneaux photovoltaïques et une surface végétalisée permettant de récupérer l'eau de pluie. L'utilisation des plantes favorise aussi le confort des habitants en été, atout important avec le climat méditerranéen de la région, et apporte une protection acoustique et thermique performante. Le choix de construction de cette maison s'est également porté vers des matériaux naturels comme le bois, les végétaux et la laine de roche. Le but étant de conserver plus longtemps la chaleur ou la fraîcheur dans les murs. Autres particularités : l'orientation, la disposition des pièces et le positionnement des ouvertures. Ces trois points ont fait l'objet d'études approfondies pour profiter au maximum de l'énergie procurée par le rayonnement solaire. *« Une prouesse technique pour une maison individuelle »*, se félicite Frédéric-Jérôme Cardona (Rockwool). Les résultats semblent, à l'image de la maison, plus que positifs.

M. L.

Une maison familiale
La surface habitable de 148 m2 est composée au rez-de-chaussée d'une unité de vie avec suite parentale et d'un espace séjour-cuisine ouvert sur le jardin.
À l'étage se trouvent des chambres, ainsi que la salle de bain et les toilettes. La présence d'une grande baie vitrée offre une belle luminosité et une vue sur les collines environnantes.

Des économies d'énergie
L'apport en énergie est partiellement assuré par la présence de panneaux photovoltaïques. Cette villa consomme 10 à 20 fois moins d'énergie qu'une maison traditionnelle.

Repères

> Adresse
Pélissanne (Provence-Alpes-Côte d'Azur)

> Surface
148 m²

> Maître d'ouvrage
SCCV Plan de Clavel

> Maître d'œuvre
Jacques Patingre / Franck Azamberti, Architectes DPLG

> Coût maison
seule, 200 k€

Un bâtiment qui respire
La ventilation double flux contribue à améliorer le confort et permet d'importantes économies d'énergies. En hiver, un système de chauffage naturel est assuré par une cheminée avec récupérateur de chaleur.

Miser sur le naturel
La maison privilégie l'utilisation de matériaux naturels, tels que les végétaux et le bois.
Pour maximiser les performances de la villa, l'architecte a opté pour une isolation par l'extérieur et l'utilisation de la laine de roche. La façade, de couleur crème, présente une finition en enduit hydraulique.

Unis Pour Bâtir est édité par MCD – Matériaux de Construction Distribution – 203 avenue de Colmar – 67 100 Strasbourg
Eric Petitdemange : Directeur Général de MCD et de la publication – Conception/réalisation : Éditialis Factory – 01 46 99 22 95 – 160 bis, rue de Paris, 92 645 Boulogne-Billancourt Cedex
Rédaction : ASP-Jean-Luc Fournier – Crédit photos : Dr – Fotolia
Publicité : AGEPRESSE – Marie Marinho (02 38 22 44 10) et Éditialis – Jérôme Picq (01 46 99 22 97) – Editialis Factory est une filiale détenue à 100% par Editialis. – N°ISSN : 2112-7603

« Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement tout article du présent magazine sans l'autorisation de l'éditeur. » Articles L.122-4 et L.122-5 du Code de la Propriété intellectuelle.

→ PLAFOND DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

Montant du plafond de la sécurité sociale du 01/01/2012 au 31/12/2012	
Plafond annuel	36 372 euros
Plafond trimestriel	9 093 euros
Plafond mensuel	3 031 euros
Plafond par quinzaine	1 516 euros
Plafond hebdomadaire	699 euros
Plafond journalier	167 euros
Plafond horaire	23 euros

Source : arrêté du 30 décembre 2011 publié au Journal officiel du 31 décembre 2011.

→ SMIC

Année	Smic horaire brut en euros	Smic mensuel brut en euros pour 151,67 h -de travail
2012	9,40	1425,67
2012	9,22	1398,37
2011	9,19	1 393,82
2011	9,00	1 365,00
2010	8,86	1 343,77
2009	8,82	1 337,70

Note : le smic horaire brut en euros est apprécié à la date d'entrée en vigueur du nouveau taux. Il peut donc y avoir un changement de taux en cours d'année.

→ HEURES SUPPLÉMENTAIRES : NOUVELLE RÈGLE FISCALE.

RAPPEL DES NOUVELLES DISPOSITIONS

La réduction salariale applicable est supprimée au titre des heures supplémentaires et complémentaires effectuées à compter du 1er septembre 2012, la déduction forfaitaire patronale est, au titre des heures supplémentaires effectuées à compter de cette date, réservée aux entreprises de moins de vingt salariés.
www.urssaf.fr vous propose un complément d'information sur la modification des allégements TEPA suite à la loi de Finances rectificative du 16 août 2012 et à la circulaire ministérielle du 18 août 2012. Les modalités pratiques de remplissage de votre déclaration sont également précisées. (Source : Insee)

→ REMBOURSEMENT FORFAITAIRE DES FRAIS DE DÉPLACEMENT

Les frais engagés par un salarié à l'occasion de déplacements dans le cadre de son travail doivent lui être remboursés. Ces remboursements sont exonérés de cotisations sociales et d'impôt sur le revenu s'ils respectent certaines limites d'exonération établies chaque année par l'administration.

Remboursement forfaitaire des frais de nourritures lors de déplacements Limites d'exonération admises par l'URSSAF et le fisc pour 2012

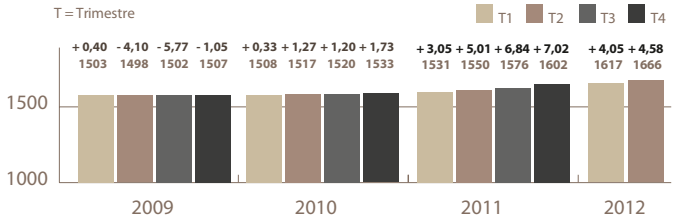
Frais de nourriture	Montant
Restauration sur le lieu de travail	5,90 €
Repas en cas de déplacement professionnel	17,40 € par repas
Repas ou restauration hors des locaux de l'entreprise	8,40 €

Barème de remboursement des frais kilométriques pour 2012

Barème kilométrique 2012 sur les revenus 2011. évaluation fiscale des frais de déplacement à titre professionnel (en euros et par kilomètre parcouru) effectué en véhicule automobile. Ce barème est en fait identique à celui de 2011 puisque le Gouvernement a gelé tous les barèmes liés à l'impôt sur le revenu dans le cadre du plan de rigueur.

Nb de CV	- de 5 000 km	5 001 à 20 000 km	+ de 20 000 km
3 CV	d x 0,405	(d x 0,242) + 818	d x 0,283
4 CV	d x 0,487	(d x 0,274) + 1 063	d x 0,327
5 CV	d x 0,536	(d x 0,3) + 1 180	d x 0,359
6 CV	d x 0,561	(d x 0,316) + 1 223	d x 0,377
7 CV	d x 0,587	(d x 0,332) + 1 278	d x 0,396
8 CV	d x 0,619	(d x 0,352) + 1 338	d x 0,419
9 CV	d x 0,635	(d x 0,368) + 1 338	d x 0,435
10 CV	d x 0,668	(d x 0,391) + 1 383	d x 0,460
11 CV	d x 0,681	(d x 0,41) + 1 358	d x 0,478
12 CV	d x 0,717	(d x 0,426) + 1 458	d x 0,499
13 CV et +	d x 0,729	(d x 0,444) + 1 423	d x 0,515

→ ÉVOLUTION DE L'INDICE DU COÛT DE LA CONSTRUCTION



→ CHARGES SUR SALAIRE AU 1ER NOVEMBRE 2012

BARÈME DE CALCUL DES CHARGES SOCIALES

Régimes	% total	% empl.	% sal.	Assiette
I. URSSAF				
Assurance maladie (1)	13,55	12,8	0,75	T
Solidarité autonomie	0,3	0,3		T
Allocations familiales	5,4	5,4		T
Aide logement (1bis)	0,5	0,5		T
Assurance vieillesse	1,7	1,6	0,1	T
Accidents du travail	Tx var.	Tx var.		
CSG	7,5		7,5	98,25 % du brut
CRDS	0,5		0,5	98,25 % du brut
Assurance vieillesse	15,15	8,4	6,75	< 1 P
Aide au logement	0,1	0,1		< 1 P
II. Pôle emploi				
Chômage	6,4	4	2,4	< 4 P
AGS	0,3	0,3		< 4 P
III. Retraites compl.				
Cadres				
Arrco (2)	7,5	4,5	3	< 1 P
Ass. décès obligatoire	1,5	1,5		< 1 P
AGFF	2	1,2	0,8	< 1 P
Agirc (3)	20,3	12,6	7,7	1 P < et < 4 P
Apec (4)	0,06	0,036	0,024	1 P < et < 4 P
AGFF	2,2	1,3	0,9	1 P < et < 4 P
Agirc (5)	20,3	Rép. libre	Rép. libre	4 P < et < 8 P
CET (6)	0,35	0,22	0,13	< 8 P
Non-cadres				
Arrco (7)	7,5	4,5	3	< 1 P
AGFF	2	1,2	0,8	< 1 P
Arrco (7)	20	12	8	1 P < et < 3 P
AGFF	2,2	1,3	0,9	1 P < et < 3 P
IV. Taxes				
Sur les salaires (8)	4,25	4,25		T
Construction (9)	0,45	0,45		T
Apprentissage (10)	0,5	0,5		T
Form. continue (11)				
+ de 19 salariés	1,6	1,6		T
Entre 10 et 19 salariés	1,05	1,05		T
moins de 10 salariés	0,55	0,55		T

P = plafond mensuel SS ; T = totalité du salaire
1 Maladie, maternité, invalidité, décès / **1 bis** au moins 20 salariés / **1 ter** plus de 9 salariés. **2** Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %, selon la répartition 60 % employeur et 40 % salarié. **3** Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %. Pour les cadres dont la tranche B est faible ou nulle, des cotisations sont dues à l'Agirc au titre de la GMP. **4** S'ajoute une cotisation annuelle forfaitaire. **5** Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %. **6** S'ajoute aux cotisations Agirc. **7** Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %, selon la répartition 60 % employeur et 40 % salarié. **8** Non exigible dans la mesure où l'employeur est assujetti à la TVA. Des taux majorés s'appliquent au-delà de seuils, revalorisés annuellement. **9** Au moins 20 salariés. **10** A la taxe proprement dite, s'ajoute une contribution additionnelle et une contribution supplémentaire. En Alsace-Moselle, le taux de la taxe d'apprentissage est ramené à 0,26 % au lieu de 0,5 %. **11** Participation supplémentaire de 1 % sur la rémunération des salariés sous contrat à durée déterminée quel que soit l'effectif. Taux spécial de 2 % pour les entreprises de travail temporaire d'au moins 20 salariés et de 1,35 % pour celles ayant au moins 10 et moins de 20 salariés.

GULFSTREAM RC Nantes B 388 768 993 - Crédits photos : Philippe Marchand.

Spécialiste des produits en matériaux de synthèse pour le bâtiment et les travaux publics, Nicoll s'engage à n'utiliser que des matières de haute qualité associées à une technologie maîtrisée.

Nicoll

BÂTIMENT - SANITAIRE - ENVIRONNEMENT

PAREXLANKO

ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

Isolez mieux, vivez mieux

PAREXLANKO, leader de l'Isolation Thermique par l'Extérieur en finition Hydraulique.

PAREXLANKO propose deux systèmes d'Isolation Thermique par l'Extérieur sous Agrément Technique Européen,

PARISO PSE - H et **PARISO PSE -M**, recevant une finition minérale avec l'enduit EHI projeté

www.parexlanko.com

PAREXGROUP
Building expertise, together